

ANUÁRIO DE **Gestão de frotas** 2015

Ano 11 - Nº 11 - R\$ 60,00



www.otmeditora.com.br

OS DESAFIOS NAS GRANDES CIDADES

**GESTORES BUSCAM
SAÍDAS PARA
ENFRENTAR O TRÂNSITO**

**DINAMISMO
DA ECONOMIA EXIGE
ESTRATÉGIA E INOVAÇÃO**

**SOLUÇÕES FEITAS
SOB MEDIDA PARA
DIFERENTES NEGÓCIOS**

**ROTEIRIZAÇÃO REDUZ
GASTOS E AUMENTA
EFICIÊNCIA DAS ENTREGAS**

**FERRAMENTAS AJUDAM
MOTORISTAS A DRIBLAR
OS PERIGOS DAS RODOVIAS**

**SISTEMAS PARA
CONTROLAR A NOVA
JORNADA DE TRABALHO**

INOVAÇÃO QUE SE TRADUZ EM ALTA PERFORMANCE NAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE.

Há 15 anos atuando no mercado nacional, a Sascar é especializada em gestão de frotas e rastreamento de veículos e cargas, preparando os clientes para enfrentar os desafios associados à gestão e à produtividade.

create ip

*Fonte: CNT/SEST SENAT (IDT) - Pead Condição Econômica
**Fonte: AMIP e Revista Carreiros

até **22%** 
de economia em combustível*

até **10%** 
de economia com pneus**



MONITORAMENTO DE VEÍCULOS

Realiza o monitoramento dos veículos e de todo o trajeto em tempo real, com a mais alta tecnologia, oferecendo segurança e eficiência na recuperação de veículos e cargas.



GESTÃO DE FROTAS

Monitora o desempenho da frota e também as atividades do condutor por meio de relatórios de performance, como tempo de direção, percurso, paradas e velocidade, proporcionando redução de custos e aumento da produtividade.



GESTÃO DE RISCO

Ferramentas de gestão que buscam evitar prejuízos com a tomada de medidas preventivas para impedir riscos decorrentes de roubo, furto e acidentes.

Entre em contato com a Sascar, a empresa com o maior número de veículos rastreados em todo o Brasil.



0300 789 6004 (televendas)

Sascar
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

sascar.com.br | facebook.com/sascaroficial | twitter.com/sascaroficial

Desafios e avanços na gestão de frotas

As empresas de soluções para gestão de frotas estão avançando no desenvolvimento de ferramentas sob medida para os diferentes segmentos da economia. Isto significa esmiuçar as necessidades de cada gestor, conhecer os detalhes de sua operação, o perfil da frota e até as peculiaridades do cliente final, para que ele seja atendido da melhor maneira possível.

É o caso das distribuidoras de gás em botijão, que estão usando ferramentas customizadas, feitas sob medida para sua atividade e que resultaram em redução do tempo médio gasto em cada entrega, além de economia de combustível, menores despesas com multas de trânsito e melhor atendimento ao consumidor.

Assim também foi feito com o segmento de fretamento de ônibus para o transporte de passageiros. A exemplo dos sistemas inteligentes de informação (ITS) utilizados pelas companhias de transporte público para gerenciar toda a operação da frota, as empresas de fretamento e turismo já conseguem monitorar os ônibus com controle praticamente total do veículo, do motorista, dos itinerários, do embarque e desembarque de passageiros e disponibilizar para seus clientes acesso às informações sobre horários de chegada dos ônibus em tempo real.

As soluções estão também auxiliando os gestores na aplicação da nova Lei do Motorista, que submeteu empresas e profissionais a uma verdadeira mudança de cultura, criando dúvidas e dificuldades sobre a melhor maneira de cumpri-la. Foram desenvolvidas ferramentas que facilitam o controle da jornada de trabalho, com confiabilidade de informações documentadas que paralelamente auxiliam juridicamente a empresa contra futuros processos trabalhistas.

A preocupação estende-se à segurança desses motoristas, com a criação de ferramentas para protegê-los da guerra do trânsito. O pesadelo dos acidentes rodoviários não é apenas uma equação de custo para as empresas, mas uma questão que afeta toda a sociedade. Morrem, em média, 10,1 motoristas de caminhão por dia. Somente em 2012 foram registrados 62.852 acidentes envolvendo veículos de carga e 3.682 vidas foram perdidas nessas ocorrências.

Mesmo com esses avanços, permanece um dos maiores desafios dos gestores, que é o de saber aproveitar melhor as informações transmitidas por meio da telemetria para otimizar o desempenho da frota. Além de prover a empresa com uma infinidade de dados, é preciso mostrar como usá-los na prática para reduzir gastos e melhorar o serviço.

Este é um universo ainda com muito espaço para crescer.

Ano 11 - Nº 11 - 2014 - R\$ 60,00

REDAÇÃO
DIRETOR
 Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITORA
 Amarilis Bertachini
 amarilis@otmeditora.com.br

COLABORADORES
 Andréia Rodrigues, Gilmara Santos,
 Márcia Pinna Raspanti, Sonia Moraes,
 Wagner de Oliveira, Mauro de Barros (revisão)

EXECUTIVOS DE CONTAS
 Carlos A. Criscuolo
 carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
 gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
 vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO
 Vidal Rodrigues
 vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING
 Maria Penha da Silva
 mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues
 vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
 glenda@otmeditora.com.br

CURSOS CORPORATIVOS
 Érika Marques
 cursoscorporativos@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS
 Tânia Nascimento
 tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO
 Artworks Comunicação
 www.artworks.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
 Gilberto A. Paulin/ João Batista A. Silva
 Tel.: (41)3027-5565 - spala@spalamkt.com.br

Tiragem
 10.000 exemplares

Impressão
 Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 220,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 200,00 (seis edições e três anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:
 Av. Vereador José Diniz, 3.300
 7º andar, cj. 707 Campo Belo
 CEP 04604-006 - São Paulo, SP
 Tel./Fax: (11) 5096-8104 (sequencial)

Filiada a:



APRESENTAÇÃO	3	TELEMÁTICA	74
INOVAÇÃO Mudanças cada vez mais rápidas na economia exigem que os empresários pensem em novas estratégias	6	Sascar destaca importância de o gestor atuar com a integração de todas as áreas da empresa para benefício de toda a corporação	
MERCADO Gestores buscam saídas para superar desafios diários que as frotas enfrentam nas grandes cidades	10	FERRAMENTAS Implementar as boas práticas e a comunicação entre todos os departamentos é fundamental, diz executivo da Ouro Verde	76
ESTATÍSTICA Apenas 25% das empresas de transporte rodoviário utilizam serviço especializado de gestão de frotas	36	CASE Grupo Protege aumentou grau de segurança com o uso de modernas soluções de gestão para gerenciar sua frota	78
TELEMETRIA Jaloto adota solução da Zatix para ajudar no controle da jornada de trabalho dos motoristas	38	MERCADO SEGMENTADO Soluções desenvolvidas sob medida para distribuidoras de gás auxiliam na redução de gastos com combustível e multas	80
PLANEJAMENTO Consultor da MAN destaca que é preciso conhecer os custos e usar uma planilha detalhada dos gastos para evitar prejuízos	40	SEGUROS Corretora AD oferece soluções para o frotista contratar modalidade adequada às suas necessidades e evitar ocorrências graves	84
TI Plataforma da Telogis integra informações geradas pelos veículos com novas tecnologias para dar mais suporte ao gestor	42	COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES Parceria entre a Ipiranga e a MRS resultou em abastecimento de locomotivas mais rápido e seguro	86
AUTOTRAC Minimizar erros de condução e desvios de rota ajuda a reduzir os custos e a incidência de roubos e acidentes	46	Consultor da Petrobras mostra como partículas de poeira podem encurtar a vida dos motores e comprometer a vida útil da frota	88
SUSTENTABILIDADE Ecofrotas quer incentivar clientes e influenciar a sociedade na construção de uma economia de baixo carbono	48	Trabalho da Motul com os Correios resultou em economia de 53% no custo do lubrificante por quilômetro rodado	90
CUSTOMIZAÇÃO Empresas de fretamento e turismo aplicam soluções desenvolvidas sob medida para suas operações	50	PNEUS Mercado de reposição sustenta vendas de pneumáticos em 2014 e deve manter níveis semelhantes em 2015	92
TECNOLOGIA MapLink cria meios para empresas de transporte e logística driblarem o trânsito e reduzirem tempo dos roteiros	54	Nova família de pneus da Michelin foca em maior resistência e durabilidade da carcaça	94
MAPEAMENTO Sistema da Mix Telematics ajuda motorista em trechos perigosos, gerando um alerta para redução da velocidade	56	Goodyear lança aplicativos para celulares que ajudam revendedores e consumidores a conhecer melhor seus produtos	96
MEIOS DE PAGAMENTO DBTrans, CTF e VB, que integram o grupo Fleet Cor, se unem para oferecer soluções integradas para abastecimento e pedágio	58	Na era ecológica, Vival cresce cada vez mais com o desenvolvimento de produtos sustentáveis e econômicos	98
JSL desenvolve sistemas integrados para dar mais agilidade a toda a cadeia logística e facilitar o dia a dia dos motoristas	60	Empresas aproveitam ao máximo o pneu para reduzir o número de descartes e preservar o meio ambiente	100
MONTADORA Mercedes-Benz oferece ao frotista tecnologias para tornar a operação mais eficiente e produtiva	62	OPERAÇÃO Com o transporte de 4,6 milhões de passageiros por dia, o Metrô administra uma frota que não pode admitir falhas	102
EFICIÊNCIA A BRFL, uma das maiores multinacionais de origem brasileira, administra uma frota com cerca de seis mil veículos leves	64	TRÂNSITO Segundo o ONSV, empresas arcam com acidentes que poderiam ser evitados se a segurança fosse levada a sério	104
TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS Nas modernas gestões, é mais produtivo pagar pelo uso do que pela propriedade dos automóveis	66	COMPORTAMENTO Baixa tolerância e controle exagerado do condutor pode trazer estresse a uma profissão já bastante difícil, segundo a Ticket Car	108
CUSTOS VARIÁVEIS Arval destaca benefícios de metodologia baseada na tomada de decisões que avalia variáveis considerando todos os riscos	72	SEGURANÇA Programa da Volvo busca diminuição de acidentes com o desenvolvimento humano e profissional dos motoristas	110
		ARTIGO A aplicação da Engenharia da Confiabilidade ainda é insipiente no país, mas pode resultar em grandes ganhos na operação	114
		GUIA DE MANUTENÇÃO/PÓS-VENDA – MONTADORAS	14
		GUIAS DE EMPRESAS	115



Praticidade é ter todas as opções **NA PALMA DA MÃO.**

COM O APLICATIVO DO **TICKET CAR®** VOCÊ TEM A SUA DISPOSIÇÃO
UMA SÉRIE DE INFORMAÇÕES ÚTEIS PARA O SEU DIA A DIA NO TRÂNSITO.



Descubra quais são
os estabelecimentos
próximos a você.



Saiba qual é a opção mais
econômica para abastecer
seu veículo.



Consulte em tempo
real o saldo do seu
cartão Ticket Car®.

BAIXE AGORA MESMO E APROVEITE MAIS ESSA FACILIDADE QUE O TICKET CAR® OFERECE PARA VOCÊ.



Acesse: www.ticketcar.com.br



Inovação: a única saída

O maior desafio de empresários e gestores brasileiros do setor é adequar-se às rápidas transformações na economia e no ambiente de negócios, buscando continuamente a excelência operacional

Márcia Pinna Raspanti

Como se destacar em um mercado tão competitivo? Como lidar com os problemas estruturais e a falta de mão de obra especializada? Como prestar serviços de qualidade e, ao mesmo tempo, reduzir custos? Para Cláudio Pitassi, professor de mestrado em administração do Ibmec-RJ, só existe um caminho para o empresário do setor de transportes: exercer a liderança com inovação. "Quando a mudança é cada vez mais rápida, abrangente e profunda, pensar estrategicamente não é uma escolha, é uma competência indispensável e indelegável do gestor", afirma.

Pitassi diz que para sobreviver e prosperar em uma situação de caos logístico e esgotamento dos modelos econômicos convencionais é preciso saber enfrentar os obstáculos com rapidez e sabedoria. "Hoje, quem quer se manter no mercado

precisa aliar a redução de custos ao aumento do nível de serviços. Excelência operacional não é estratégia, é obrigação do gestor. O objetivo deve ser a melhoria contínua. Deve-se

pensar em adotar as melhores práticas. Em vez de evitar o erro, devemos buscar fazer as coisas certas", ensina.

O planejamento estratégico convencional pode se converter em uma perigosa ferramenta para afirmação das verdades corporativas, alerta Pitassi. Na opinião do especialista, esta forma de organizar as empresas possui falhas em sua concepção, pois faltam energia e paixão, comprometimento, senso de propriedade e, principalmente, inovação. "Pensamento estratégico é diferente de planejamento estratégico. Não basta traçar algumas metas e impô-las aos colaboradores de cima para baixo. É preciso mudar a forma de encarar a empresa, envolvendo todos os funcionários nas mudanças", diz.

Pitassi destaca que a sociedade em que vivemos mudou muito, e gestores e empresários precisam estar atentos às transformações ocorridas nos últimos anos, principalmente no que se refere à tecnologia. "Estamos imersos em uma cybercultura e passamos dos meios de massa para a 'massa de meios'. Antes, as pessoas assistiam à TV passivamente. Hoje, a tecnologia digital permite maior liberdade e velocidade na busca das informações. Os processos de cocriação são a realidade", acredita.

Com a fragmentação da in-



formação e a participação mais ativa da sociedade, que começou a utilizar a internet no seu cotidiano, as empresas passam por um processo de degradação da imagem. "Os empresários precisam aprender a lidar com isso. Não se trata de 'gestão de crises', mas de entender que a realidade mudou e saber utilizar novas linguagens, que atinjam o novo consumidor", afirma Pitassi. No Brasil, o setor de transportes e logística convive com os problemas de infraestrutura, o que representa mais um desafio para os gestores. "Foi criado o PAC 2, que prevê investimentos de R\$ 59 bilhões em transportes. Os empresários precisam participar ativamente deste tipo de iniciativa", diz.

DESENVOLVIMENTO SOCIAL

A economia global também não é mais a mesma e as empresas precisam adquirir a capacidade de continuar a crescer em situações críticas, enfrentando os próprios limites físicos do planeta. "A farra consumista acabou", diz Pitassi. Ele ressalta a importância das análises de Michael Porter, especialista em competitividade e professor da Harvard Business School, que afirma que, para medir a riqueza de um país, deve-se usar o Índice de Progresso Social (IPS), que avalia o progresso social dos países associado ao crescimento econômico.

O novo índice tem como objetivo mostrar aos formuladores de políticas, organismos internacionais de desenvolvimento, empresas e organizações da sociedade civil que, para medir o progresso social de uma nação, é preciso ir além dos indicadores econômicos. No lugar de analisar estes indicadores,

“Excelência operacional não é estratégia, é obrigação do gestor”

Cláudio Pitassi,
professor de mestrado
do Ibmec-RJ



em especial o Produto Interno Bruto (PIB), o IPS avalia dados de 52 indicadores sociais e ambientais, agrupados em três categorias principais: necessidades humanas básicas, fundamentos de bem-estar e oportunidades. "Não há desenvolvimento econômico sem desenvolvimento social", diz Pitassi.

Outra questão importante é a da concentração de renda. O francês Thomas Piketty causou furor na economia mundial com a recente publicação do livro *O capital no século XXI*.

Na obra, o pesquisador avalia que a desigualdade de renda vem aumentando, a ponto de retornar aos mesmos números do século XIX. Além disso, a sociedade estaria voltando ao "capitalismo patrimonial", no qual as grandes economias não são de indivíduos talentosos que construíram seu império por meio do mérito, mas sim de dinastias familiares. "É preciso mudar a maneira de se enxergar a economia", acredita Pitassi.

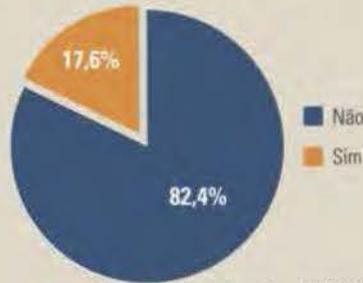
Neste contexto de transformações econômicas e sociais, o

PESSIMISMO CONTAMINA EXECUTIVOS NO PAÍS

Opinião sobre o futuro



Os executivos estão preparados?



Fonte: Valor Econômico - 15/08/2014

ambiente de negócios também precisa mudar. O empresário precisa estar preparado para trabalhar com o avanço tecnológico intenso. Além disso, outros fatores são importantes: poder econômico crescente dos países emergentes, crescimento demográfico, escassez de recursos naturais, crise energética, mudanças climáticas, aceleração da urbanização.

Na China, por exemplo, 90% dos computadores são pessoais e o país é um dos principais produtores de painéis solares. Os chineses também têm vantagens de escala imbatíveis, grandes investimentos em produtos e desenvolvimento industrial, capacidade de mobilizar engenheiros, além de apostar na inovação dos processos. "Precisamos mudar a imagem que temos da China, que é vista como explorador da mão de obra infantil e grande poluidor.

Na verdade, há investimentos massivos em educação e em tecnologia", afirma Pitassi.

Para o especialista, a globalização acelerada exige a criação de marcas fortes que possam sobreviver neste ambiente de negócios da atualidade, marcado pela hipercompetição, mercados saturados, regulação crescente, pegada de carbono e falta de recursos naturais e humanos. "Para manter as organizações vivas e competitivas no século XXI, a próxima geração de líderes terá que reinventar a administração. A famosa Harvard School Business há três anos reformulou de maneira significativa seu programa de MBA, acrescentando novos cursos requeridos com um foco maior em ética e trabalho em equipe", recorda.

No Brasil, o pessimismo contamina presidentes e diretores de empresas. De acordo com

reportagem do jornal *Valor Econômico*, 71,4% dos entrevistados que exercem estes cargos acreditam que a situação econômica vai piorar, 17,6% acham que tudo ficará igual e apenas 11% apostam na possibilidade de melhora. A maioria (82,4%) não se sente preparada para lidar com as dificuldades da atualidade. "É o mais preocupante é que 84% das empresas não investem nas pessoas, mesmo tendo em vista que 79% das equipes não trabalham com a sua total potencialidade. Outro desafio é aproximar as universidades das empresas, o que ajudaria os gestores a estarem mais afinados com as inovações", diz o professor.

Segundo Pitassi, tudo depende da liderança. A tradicional fórmula que alia redução de custos, produtividade, comando e controle, deve ser substituída pela combinação de inovação, sustentabilidade, gestão de pessoas. "Meu conselho é: lidere! Não se esqueça dos objetivos de seu negócio, da sua missão como gestor, de procurar uma visão abrangente das situações, de reforçar os valores que lhe são caros e de delegar competências", resume.

Os empresários e gestores podem fazer um exercício simples para avaliar melhor sua liderança. Pitassi recomenda que cada um reflita sobre o tempo dispensado para as seguintes ações: melhorar a reputação da empresa; criar uma cultura que estimule a inovação; captar e reter gente de talento; e desenvolver a capacidade de ser um líder inspirador. "A pergunta que devemos fazer é: estou me dedicando o suficiente para que minha empresa esteja afinada com o novo modelo de negócios?", questiona.

TRAVAS NAS EMPRESAS

Executivos de alto escalão dizem como funcionam as empresas no país

79%

dizem que as pessoas não operam em 100% da sua potencialidade

84%

não investem tempo na gestão de pessoas

62%

dos executivos mantêm pessoas de baixo desempenho nas equipes

73%

dizem que o processo decisório é lento

Fonte: Valor Econômico

Mais que criar produtos
Uma forma diferente de olhar o mundo
Entender o planeta, o mercado
e o ser humano.

Cummins

Inovadora, sustentável e confiável

A Cummins apoia ações sociais voltadas à saúde, à educação
e ao meio ambiente, beneficiando toda a comunidade ao seu redor.



40 anos
de produção
no Brasil

MOTORES DIESEL E A GÁS | GRUPOS GERADORES | COMPONENTES | DISTRIBUIÇÃO

Soluções Integradas Cummins. De bem com o planeta.

0800 2866467
falecom@cummins.com
www.cummins.com.br



Carga precisa ganhar simpatia da opinião pública

Gestores convivem diariamente com “enfrentamentos” da cidade, cujo espaço é disputado arduamente por todos, e precisam inovar para transpor os obstáculos

Wagner Oliveira

Fora da área física das empresas, as frotas convivem com “enfrentamentos” que tornam a gestão uma das tarefas mais árduas. Na opinião de Frederico Bussinger, consultor e criador do Instituto de Desenvolvimento, Logística, Transporte e Meio Ambiente (Idelt), nem todas as tecnologias à disposição são suficientes para evitar desperdícios na circulação de mercadorias e serviços. Por isso, o especialista defende uma maior participação de transportadores na formulação da legislação sobre circulação de pessoas, cargas e serviços no perímetro urbano.

Ex-secretário municipal de Transportes de São Paulo, Bussinger sabe do que está falando. Ele já foi o responsável por determinar o uso do espaço público na capital paulista, onde há uma disputa intensa por espaço entre caminhões, ônibus, carros, motocicletas, bicicletas e pedestres. Para encontrar um equilíbrio, a administração pública determina normas que nem sempre agradam a todas as partes.

É por entender bem o assunto que Bussinger é da opinião de que o gestor de frota tem de ser um “incansável inovador”, cotidianamente desafiado por uma série de problemas. “O setor de vocês é o que move o país”, disse para a plateia formada por profissionais da área durante o Fórum de Ges-

tão e Eficiência de Frotas, realizado pela OTM Editora, no espaço de eventos da Câmara Americana de Comércio (Amcham) em São Paulo.

Em sua explanação, o especialista destacou o fato de o Brasil ser um dos quatro maiores países do mundo em população, território e movimentação de riquezas. Neste contexto, a logística é fundamental para o crescimento da economia e o sucesso dos negócios. Só que a atual infraestrutura não acompanha as necessidades, fazendo o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) patinar.

“Atualmente, quando falamos de logística não estamos bem na

foto. Quando falamos de logística, não estamos indo além do serviço de transporte”, disse. Para o consultor, o assunto ainda não desperta grande preocupação da classe política, fazendo com que o problema se agrave e se torne um transtorno para as empresas de transporte, segmento cada vez mais cobrado por eficiência e inovação sem a devida contrapartida das esferas públicas.

De acordo com Bussinger, o artigo 228 do Plano Diretor de São Paulo busca, de maneira vaga, “aprimorar o sistema logístico de cargas, de modo a aumentar a sua eficiência, reduzindo custos e tempos de deslocamentos.” Ele considera ações deste

AUMENTO DA FROTA SUPERIOR AO DA POPULAÇÃO

POPULAÇÃO

REGIÃO	2002	2012	CRESC.
Município de São Paulo	10.600.060	11.376.685	7%
Região Metropol. SP	18.390.777	19.956.590	9%
Macrometrópole	25.047.004	27.597.797	10%
Estado de São Paulo	38.177.742	41.901.219	10%
BRASIL	174.632.960	193.917.083	11%

FROTA

REGIÃO	2002	2012	CRESC.
Município de São Paulo	4.213.989	6.795.229	61%
Região Metropol. SP	5.999.780	10.847.328	81%
Macrometrópole	8.102.181	15.232.674	88%
Estado de São Paulo	12.025.243	23.286.890	94%
BRASIL	34.284.967	76.137.191	122%

tipo “reducionista” por abranger apenas os serviços e a infraestrutura viária, sem contar outras inúmeras variáveis do setor de transportes.

Entre essas outras variáveis estão a articulação intermodal (física, operacional e institucional), sistema tributário, segurança (patrimonial e humana); alfandegária; tecnologia da informação; distribuição espacial (principalmente nas regiões urbanas); serviços associados (por exemplo, estufagem e consolidação de cargas) e armazenagem.

Ao pensar em transportes, as administrações públicas têm que adotar ações integradas, pois muitas decisões tomadas em um gabinete acabam impactando a logística em outras áreas. Para o especialista, o gestor público precisa entender que as cidades estão sempre em movimento. “Os nossos planejadores urbanos têm uma visão estática da cidade. A cidade é um videoclipe, com dinâmica e surpresas a cada dia”, enfatizou.

As pessoas, veículos, cargas, bens e serviços são um grande desafio para quem gere uma cidade. A gestão da frota dentro da empresa tem uma série de suportes que muitas vezes não encontra nas ruas.

Para Bussinger, a carga não tem a simpatia porque não soube conquistar a opinião pública. “A cidade quer e precisa da carga, mas quer manter longe o

A FROTA TEVE UM CRESCIMENTO 10 VEZES SUPERIOR À POPULAÇÃO



“ A cidade quer e precisa da carga, mas quer manter longe o transportador. É uma relação de amor e ódio ”

Frederico Bussinger,
consultor e criador do Idelt

transportador. É uma relação de amor e ódio”, disse. Ao contrário do veículo de carga, por exemplo, a bicicleta vem ganhando a batalha ao conquistar a opinião pública. “Ouse alguém levantar a voz contra a bicicleta, mesmo ela não tendo a mesma importância para a movimentação de pessoas e cargas”, disse.

Bussinger diz que, historicamente, as cidades sempre foram criadas em razão da movimentação das riquezas. As cidades surgem em função do comércio de mercadorias e serviços. Depois de consolidadas, as cidades tentam esconder os locais por onde as mercadorias são movi-

mentadas, como os portos, por exemplo. “Os portos são sempre bem-vindos no início, depois são jogados para os cantos.”

No entendimento do especialista, os profissionais muitas vezes se sentem impotentes para lidar com esses desafios. “Eu tenho total solidariedade com vocês gestores, que usam do conhecimento próprio e tecnologia para produzir resultados na operação. A gestão tem de lidar com uma imensa irracionalidade”, disse.

A TERRA ENCOLHEU

A população está crescendo e o espaço vai ficando menor. Se-

gundo dados apresentados pelo Idelt, em 1900 havia 7,91 hectares por habitante; em 2050 a previsão é que a proporção seja de 1,44 ha por habitante. No Brasil, a cidade de São Paulo vem sofrendo as consequências do crescimento da população e os efeitos da migração exacerbada em sua região metropolitana.

Neste contexto, a frota de veículos cresceu dez vezes mais que a população nos últimos anos, principalmente com o incentivo do governo para a compra de veículos. Esse crescimento em grande escala ameaça inclusive o desenvolvimento da região metropolitana, que não fez investimento em trens, metrô, corredores de ônibus e ampliação de avenidas para suportar o crescimento da frota.

Nas últimas duas décadas, começou a haver um movimento de desconcentração econômica da região metropolitana para cidades no entorno, como a região de Campinas, Sorocaba e São José dos Campos, em São Paulo. Só que isso causou outro efeito: "Muitos dos problemas ficaram e os recursos começam a ir embora com a migração da economia mais dinâmica", disse.

No levantamento do Idelt, a concentração das atividades na cidade de São Paulo está delimitada no Centro Expandido. A área que envolve 10% da capital paulista, concentra 15% das vias principais e 59% das viagens, pois inclui grande parte das atividades da indústria, armazéns, centros de distribuição, comércio e serviços. Existe uma circulação de 55 mil caminhões/dia, só que 80% convivem com períodos de ociosidade por falta de preparo na operação de embarque-desembarque das cargas.

O Idelt defende o balanceamento na matriz dos transportes para evitar que os gargalos apro-

fundem a crise. Por falta de opções ou planejamento, 50% das cargas em movimentação no estado passam pela região metropolitana. É preciso haver maior articulação do rodoviário com ferroviário, aeroviário, aquaviário e dutoviário.

EMISSIONES

Na opinião de Bussinger, o sistema de transporte precisa duplicar a eficiência para tentar diminuir as emissões de poluentes nos próximos anos. Para conseguir isso, basta ser mais racional. Pesquisas do Idelt indicam que em 46% das viagens os caminhões rodam vazios, apresentando com isso baixo grau de eficiência. Na Europa, esse número é de 20%, enquanto nos EUA é de 16%.

O despreparo para lidar com as cargas nos centros urbanos contribui para esta ineficiência. Pesquisa do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp), realizada em 2013 em 66 shoppings da região metropolitana de São Paulo, mostra que 11% dos estabelecimentos não tinham nenhuma vaga para descarregamento de caminhões; destes 38% tinham apenas uma vaga. Só dois deles recebiam mercadorias 24 horas por dia. O tempo médio do descarregamento é de três horas e vinte e três minutos.

"Os shoppings têm milhares de vagas de estacionamento para carros, mas não há espaço para cargas. Apenas dois dos 66 recebiam mercadoria 24 horas por dia. É um dado bastante preocupante", reforçou Bussinger. Por isso, o especialista defende a maior participação dos gestores de frota na elaboração da legislação. "Os gestores podem até tomar atitudes bem-intencionadas, mas elas falham

se quem entende do assunto não for consultado", disse

Ele lembrou que a internet também tende a aumentar a circulação de mercadorias. "Quantas pizzas não circulam a mais na cidade desde que os pedidos começaram a ser feitos online, agora por celulares. A mobilidade da internet vai acelerar ainda mais a circulação de bens e serviços", previu.

Por todos esses questionamentos, Bussinger também defende o abastecimento noturno de mercadorias. Com a atividade noturna, as cidades aproveitam melhor sua infraestrutura, desafogando suas ruas congestionadas. "É só ter um preparo do pessoal para respeitar as pessoas que estão dormindo. As cidades só têm a ganhar com isso do ponto de vista econômico e na qualidade de vida", disse.

Vencidas as resistências corporativas, o abastecimento noturno já é uma opção em outras grandes capitais do mundo, como Nova York. "A entrega noturna aproveita melhor a infraestrutura, gera mais investimentos", disse. Do ponto de vista da tecnologia, as empresas de transportes também estão capacitadas. "Do lado dos transportadores e embarcadores, estamos bastante avançados, mas do ponto de vista de quem recebe a carga estamos engatinhando", considerou.

Para ele, existe a necessidade de se aprofundar o debate. "A sociedade brasileira está mudando muito. A carga está perdendo o debate. A experiência da carga noturna precisa ter aprovação, por isso nada melhor que começar uma experiência na Zona Leste, região mais vocacionada para a carga. Depois disso, é preciso 'cacarejar' muito no sucesso para ganharmos mentes e coração da opinião pública".



Imagens meramente ilustrativas.
Todos juntos fazem um trânsito melhor.



Novo Constellation 24.280 com câmbio automatizado V-Tronic.
O caminhão líder de vendas ainda mais sob medida para o seu negócio
e com o melhor serviço de pós-venda.

- Dispensa uso do ARLA.
- Disponível nas versões 6x2 e 8x2.



CÂMBIO AUTOMATIZADO DE SÉRIE
V-TRONIC

- Maior eficiência na troca de marchas.
- Melhor custo-benefício.
- Maior conforto.



**Caminhões
sob medida.**

Montadoras calibram seus serviços de pós-venda



Um dos principais aspectos que o gestor de frota procura ao adquirir um veículo é sua grande disponibilidade, ou seja, ele quer que o carro fique parado o menor número possível de dias para manutenção. Porém, nesses períodos em que o veículo precisa, obrigatoriamente, ficar fora de circulação, o gestor quer um “serviço de primeira”, com atendimento rápido e confiável, pelo menor custo, e que lhe devolva o mais depressa possível o carro às ruas e em ótimas condições.

Ao levar essa expectativa em consideração, as montadoras de veículos estão, cada vez mais, atentas à necessidade de oferecer melhores programas de pós-venda, com serviço de excelência e atendimento personalizado aos clientes.

Entre as grandes montadoras, a MAN Latin America, que lidera o ranking de vendas totais de caminhões de janeiro a novembro de 2014, com 32.778 unidades vendidas no acumulado desses primeiros onze meses do ano, tem o ChameVolks, um serviço de ligação gratuita de qualquer lugar do país para chamar o suporte técnico. No MAN Service – Assistência 24 horas, o cliente tem um canal de comunicação direta com a fábrica para solicitar atendimento ao veículo.

A Mercedes-Benz do Brasil, segunda colocada em vendas de caminhões, com 32.195 unidades licenciadas de janeiro a novembro deste ano, trabalha com o Mercedes Assistance, um programa que oferece socorro mecânico, reboque, auxílio na troca de pneus e até hospedagem. O contrato de manutenção de fábrica inclui as versões Basic Service, com a cobertura das manutenções preventivas; Full Service, que cobre todas as manutenções preventivas e corretivas; e Lube Service, com cobertura para as trocas de óleo e filtro do motor, além de custo com mão de obra.

Terceira colocada em vendas no mesmo período

– com 17.677 caminhões licenciados entre janeiro a novembro de 2014 –, a Volvo oferece os programas: Azul, de manutenção preventiva; Prata, de manutenção preventiva completa e reparos no trem de força; e Ouro, de manutenção preventiva e corretiva, reparos no trem de força, e um plano completo e personalizado de acordo com as necessidades de cada cliente. A Volvo tem também, entre outras opções de serviço ao cliente, o Voar, um programa que oferece atendimento 24 horas com técnicos especializados.

A Ford, que comercializou 17.217 unidades nos primeiros onze meses de 2014, tem o Fleet Service, um programa de manutenção programada que permite ao gestor ter custos previamente definidos, realizar revisões a qualquer momento na rede concessionária e que promete redução de paradas imprevistas.

A Scania, que somou 12.851 caminhões licenciados entre janeiro e novembro deste ano, o que a coloca como a quinta maior em vendas no período, tem uma ampla gama de programas de manutenção, cada um direcionado a necessidades específicas do operador. O Scania Premium contempla todas as manutenções preventivas e corretivas (se necessárias), com cobrança por km rodado ou horas trabalhadas. O Scania Mais, que é a novidade deste ano, abrange todas as revisões e a mão de obra necessárias à realização das manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural. O valor é calculado a partir de variáveis como tipo de veículo ou implemento utilizado e o pagamento é feito por meio de uma taxa mensal cobrada conforme a quilometragem rodada. A montadora tem ainda o Scania Trem de Força, o Scania Standard e o Scania Compacto, além de serviços dedicados e consultoria especializada.

A seguir, um guia com os programas de manutenção e serviços de pós-venda das principais montadoras do país:



AGRALE S.A.

BR 116, Km 145, 15.104 - São Ciro, Caxias do Sul
RS - CEP: 95059-520

Tel.: (54) 3238-8089

www.agrale.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: (54) 3238-8089

assistencia@agrale.com.br - Denilson Bernardi

SERVIÇOS | PROGRAMAS

SERVIÇOS DE PÓS-VENDA

Atendimento 24 horas: ligação gratuita, oferece atendimento de emergência como guincho e serviços de mecânica, 24 horas por dia, em todo o território nacional e Mercosul. Número 0800-703-0701 no Brasil e 55-11-4331-5173 para Mercosul.

CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS

Equipe de vendas da fábrica oferece atendimento imediato de peças de reposição, tanto

em relação a pedidos normais, que abastecem o estoque de peças de cada revenda, como a pedidos de emergência, sempre buscando uma relação de aproximação com seus clientes.

PRONTO ATENDIMENTO DE SERVIÇOS

Mecânicos treinados pela empresa e equipados com ferramental especial estão disponíveis para prestar atendimento de manutenção nas revendas e em postos de serviços.

AC: 1 | AL: 1 | AM: 1 | BA: 5 | DF: 2 | ES: 1 | GO: 2 | MA: 2 | MT: 4 | MS: 1 | MG: 4 | PA: 3
PB: 1 | PR: 7 | PI: 1 | RJ: 1 | RN: 1 | RS: 10 | RO: 3 | RR: 1 | SC: 7 | SP: 10 | SE: 1 | TO: 1

CONCESSIONÁRIAS
QUANTIDADE POR ESTADO



CITROËN DO BRASIL

 Rua Engenheiro Francisco Pitta Britto, 779
Santo Amaro, São Paulo - SP - CEP: 04753-080

 Tel: 0800-011-8088

 www.citroen.com.br

ÁREA DE VENDAS DIRETAS

Frédéric Chapuis - diretor de vendas

SERVIÇOS | PROGRAMAS

A Citroën dispõe de uma gama de veículos para aplicação na locação diária como também na locação de longa duração, além de contar com uma linha de utilitários para transporte de passageiros nas versões escolar, executiva bancos fixos, executiva bancos reclináveis, executiva luxo e as opções de furgão com 9m³ e 12m³. Os veículos se destacam em seus segmentos

quanto a consumo de combustível, Índice de Reparabilidade (Cesvi), custo de manutenção e valor do seguro.

Especificamente para o público frotista, a montadora oferece em sua rede o Programa Citroën Business Center, garantia de tranquilidade e competitividade no pós-venda.

n.i.

Bom para o frotista.
Bom para o passageiro.
Melhor ainda para
a mobilidade urbana.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

DM9



A linha de chassis de ônibus Mercedes-Benz para sistemas BRT foi desenvolvida para atender às necessidades de qualquer cidade brasileira. Todos os modelos possuem maior intercambiabilidade de peças, reduzindo os custos operacionais e aumentando a disponibilidade da frota. De um chassis para micro-ônibus até um superarticulado, com capacidade para mais de 200 passageiros, a Mercedes-Benz oferece soluções para uma mobilidade urbana eficiente, segura e sustentável sob todos os aspectos. Mercedes-Benz. Tudo isso porque a gente trabalha pensando no coletivo.

www.mercedes-benz.com.br/onibus - CRC: 0800 970 90 90

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.



A **PACCAR** COMPANY

DAF CAMINHÕES BRASIL INDÚSTRIA LTDA.

 Av. Senador Flávio Carvalho Guimarães, 6000
Ponta Grossa - PR - CEP - 84072-190

 Tel.: (42) 3122-8400

 www.dafcaminhoes.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: (42) 3122-8400

Marlon Maues

SERVIÇOS | PROGRAMAS

SERVIÇOS DE PÓS-VENDA

Serviço de assistência emergencial DAF Assistance, peças genuínas DAF, peças universais TRP, contratos de manutenção preventivos e

corretivos, lubrificantes genuínos DAF, treinamento de motorista, diagnóstico eletrônico e consultoria de aplicação e consumo.

CE: 1 | GO: 1 | MA: 1 | MT: 1 | MS: 1 | MG: 2 | PA: 1 | PR: 4 | RS: 1 | SC: 3 | SP: 4

IVECO

Leo Burnett/Talior Made

Imagens meramente ilustrativas.



Powered by  **FPT**
POWERTRAIN TECHNOLOGIES

UMA LINHA COM TANTAS VANTAGENS QUANTO MODELOS DE CAMINHÃO.

- Linha mais completa do mercado.
- Montadora que mais cresceu no mercado nos últimos 6 anos.
- Fábrica mais moderna do país.
- Rede com mais de 100 concessionários.
- Empresa da CNH Industrial, líder em bens de capital no mundo.
- Presente em mais de 150 países.



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE **0800 702 3443**
Todos juntos fazem um trânsito melhor.





FIAT AUTOMÓVEIS S.A.

 Av. Contorno, 3455 - Paulo Camilo, Betim - MG
CEP: 32669-900

 Tel.: 0800-707-1000 / 0800-282-1001 - Fax: 0800-707-1001

 www.fiat.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Renato Giovannini e Alexandre Galdino

Tel.: 0800-707-1000 - Fax: 0800-707-1001

respostas-fiat@fiat.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

AUTOCENTRO

Oferece manutenção automotiva diferenciada com segurança e agilidade. O Autocentro Fiat oferece serviços rápidos e não é necessário agendamento. O cliente pode acompanhar de perto a execução dos serviços.

FIAT EMPRESAS

Programa direcionado para o atendimento de pessoas jurídicas que buscam agilidade e qualidade de serviços diferenciados. O Fiat Empresas garante atendimento exclusivo na rede Fiat, o que gera um menor tempo de imobilização dos veículos. A montadora oferece também suporte especializado, através de profissionais qualificados e preparados para atender com excelência e manter a frota dos clientes sempre na rua.

SEMPRE NOVO

Um serviço que elimina manchas, arranhões e amassados através de pequenos reparos com baixo custo, que podem ser feitos sem a necessidade de imobi-

lização do veículo, economizando tempo e dinheiro.

REVISÃO PROGRAMADA

Transparência e segurança na hora de fazer a manutenção programada do veículo, feita por profissionais especializados e com a garantia e qualidade das peças genuínas Fiat.

Preço conhecido e válido em todas as concessionárias Fiat do país.

MANUTENÇÃO FIAT

O plano de manutenção programada dos veículos prevê operações de manutenção e troca do óleo do motor nos intervalos descritos no manual do veículo, parte do kit de bordo. A Rede Assistencial Fiat está apta a realizar as operações de manutenção previstas pelo Plano de Manutenção Programada, bem como esclarecer dúvidas dos clientes sobre a funcionalidade do veículo. A Central de Relacionamento Fiat também está disponível para contato através dos telefones (0800) 282 - 1001 ou (0800) 707 - 1000.

AC: 1 | AL: 80 | AP: 1 | AM: 3 | BA: 32 | CE: 11 | DF: 12 | ES: 15 | GO: 25 | MA: 10
MT: 8 | MS: 10 | MG: 76 | PA: 11 | PR: 43 | PB: 6 | PE: 16 | PI: 8 | RJ: 39 | RN: 5
RS: 55 | RO: 8 | RR: 1 | SC: 41 | SP: 165 | SE: 3 | TO: 4



FORD MOTOR COMPANY BRASIL LTDA.

 Avenida do Taboão, 899 - Taboão, São Bernardo do Campo - SP - CEP: 09655-900

 Tel.: (11) 0800-703-3673

 www.fordcaminhoes.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Silvio Fedele

Tel.: 0800-703-3673

SERVIÇOS | PROGRAMAS

FLEET SERVICE

Pacote manutenção programada.

Os distribuidores Ford realizam a manutenção dos veículos mediante um valor mensal, conforme a quilometragem acumulada pelos mesmos.

O Fleet Service oferece três tipos de plano:

Class: realização das revisões especificadas no Plano de Manutenção do caminhão, incluindo peças/fluidos e mão de obra.

Plus: itens do Plano Class mais a substituição de componentes de desgaste natural, incluindo embreagem, lonas/pastilhas de freio, reparo do motor de partida, tambores/discos de freio, bateria, lâmpadas e fusíveis.

Prime: itens do Plano Plus mais manutenção corretiva total para os demais componentes.

O Fleet Service permite:

- Ter custos de manutenção previamente definidos

- Realização das revisões a qualquer momento e em qualquer distribuidor da rede Ford Caminhões
- Atendimento especializado em todo o território nacional
- Utilização de peças originais
- Redução de paradas imprevistas
- O motorista não precisará carregar valores, bastará assinar a ordem de serviço
- Valorização dos veículos, por ocasião da revenda.

FORDTRAC

O serviço oferece várias opções de monitoramento, de acordo com as necessidades do cliente.

- O equipamento, que já vem instalado de fábrica no caminhão, recebe as posições do veículo via satélite utilizando o sistema GPS, além dos dados de telemetria.
- Os clientes FordTrac tem à sua disposição o serviço de pronta resposta nacional, totalmente gratuito.

AC: 1 | AL: 2 | AM: 1 | AP: 1 | BA: 7 | CE: 2 | DF: 2 | ES: 3 | GO: 4 | MA: 3 | MT: 3 | MS: 2
| MG: 14 | PA: 3 | PR: 12 | PB: 2 | PE: 4 | PI: 1 | RJ: 6 | RN: 2 | RS: 15 | RO: 2 | SC: 14
SP: 30 | SE: 1 | TO: 3

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



FOTON AUMARK DO BRASIL LTDA.

 Av. Duque de Caxias, 1500 - Jardim Promeca
Várzea Paulista - SP - CEP: 13223-025

 Tel.: (11) 4595-7160

 www.fotonmotors.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Marcelo Rodrigues

Tel.: (11) 4595-7106

m.rodrigues@fotonmotors.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

FOTON CAMINHÕES RECOMENDA:

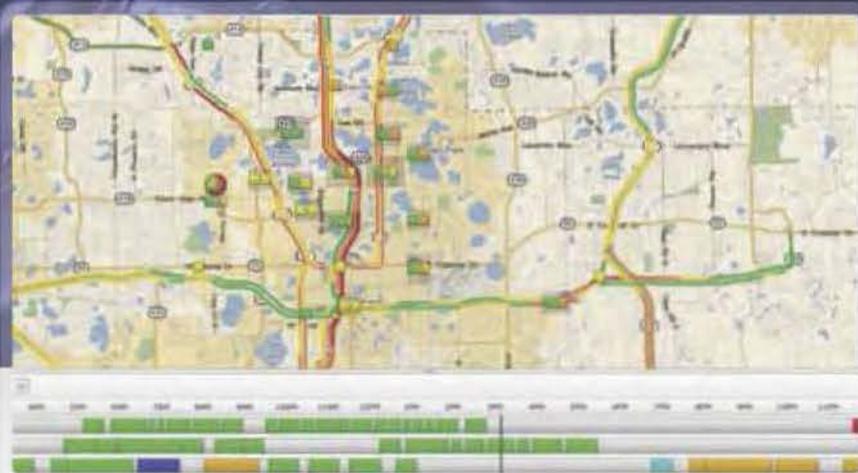
1ª. Revisão aos 5.000 km. 2ª. Revisão aos 20.000 km; A partir da segunda revisão, elas devem ser feitas a cada 20.000 km..

Serviços executados: sistema de lubrificação do veículo; verificação do elemento de filtros em geral e do tubo de saída do filtro de ar; inspeção

na linha de admissão de ar do motor; verificação da linha de combustível; inspeção no sistema de arrefecimento do motor; da embreagem; verificação das correias do motor, do sistema de freio/revisão geral e revisão dos cubos das rodas.

AL: 1 | AM: 1 | CE:1 | GO: 1 | MA: 1 | MT: 1 | PA: 1 | PB: 1 | PE: 1 | PI: 1 | RN: 1 | RS: 6
SC: 2 | SP: 5

Gerenciar tarefas com o Telogis Progression é como dirigir com câmbio automático.



Acione o Turbo.

Telogis Progression permite visualizar, automatizar e gerenciar centenas ou mesmo milhares de ordens de serviço à partir de um único painel de monitoramento. Sincronize, sem esforço, com o Telogis Progression roteirização, gestão de frota, ERP e CRM.

Veja rapidamente, em tempo real, cada tarefa enquanto o Telogis Progression monitora a execução das atividades em campo, otimiza suas rotas, despacha seus motoristas, informa as condições de trânsito, notifica seus clientes sobre entregas ou serviços e fornece relatórios.

Se você busca mais controle para o seu negócio, a inteligência do Telogis Progression - totalmente SaaS, com arquitetura em nuvem - pode oferecer a visibilidade e o monitoramento avançado que você necessita.



Afivale o cinto de segurança

Para obter mais informações sobre o Telogis Progression, visite o site www.telogis.com.br ou ligue (11) 2925-2900.





INTERNATIONAL IND. AUTOMOTIVA DA AMÉRICA DO SUL LTDA.



Av. das Nações Unidas, 22.002 - Santo Amaro, São Paulo - SP
CEP: 04795-915



Tel.: (11) 3882-3200



www.internationalcaminhoes.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Bruno Rubega Pimentel

Tel.: (11) 3882-3974

bruno.pimentel@navistar.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

PROGRAMA DE MANUTENÇÃO INTERNATIONAL

Os pontos de serviços autorizados oferecem a mesma qualidade e estrutura das concessionárias - exceto vendas - e estão integrados ao sistema de garantia e assistência técnica International. Contam com oficina apta a avaliar as necessidades dos caminhões, realizar reparos, manutenções e dar toda a assistência necessária através de ferramentas de diagnóstico específicas, além da disponibilidade de peças para reposição

SOBRE A INTERNATIONAL CAMINHÕES

International é a marca de caminhões da norte-americana Navistar International Corporation. A marca oferece em todo território nacional um completo serviço de Vendas, Assistência Técnica e Peças de Reposição, composta por mais de 40 pontos de assistência.

AL: 1 | CE: 1 | ES: 1 | MT: 3 | MG: 2 | PB: 1 | SP: 2

TRANSDATA SMART

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA MOBILIDADE URBANA

Em todos os processos de inteligência em mobilidade urbana a Transdata Smart possui as melhores tecnologias. Conheça nossas soluções integradas:

- *Bilhetagem Eletrônica;*
- *Biometria Facial e Digital;*
- *Sistema de Inteligência de Gestão Integrada (CCO);*
- *Monitoramento e Gestão de Frotas;*
- *Sistema de Gestão de Mídia;*
- *BRT;*
- *Datacenter;*



BRASIL - ARGENTINA

+55 19 3515 1100 | www.transdatasmart.com.br

Transdata
smart.....

Tecnologia é a nossa arte



IVECO LATIN AMERICA

 Rua Senador Milton Campos, 175 - Vila da Serra Nova, Lima - MG - CEP: 34000-000

 Tel: 0800 704 8326 / (31) 2133 4004

 www.iveco.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Alexsandro Luaces Senna

Tel.: (31) 2107-2250

alexsandro.senna@cnhind.com

SERVIÇOS | PROGRAMAS

PROGRAMA VIP (VERY IMPORTANT PARTS)

Para os clientes Iveco Hi-Way, a montadora lançou a iniciativa VIP 50: uma seleção de 50 peças genuínas, para as quais garante a disponibilidade em até 48 horas; caso contrário, o cliente leva a peça gratuitamente. Direcionado às peças mais importantes para eficiência e segurança do Iveco Hi-Way.

WINDELIVERY

O Programa Windelivery disponibiliza peças 24 horas por dia, 365 dias por ano, diminuindo o tempo de parada do veículo para garantir a satisfação e a rentabilidade do cliente.

IVECO ASSISTANCE NON STOP

O programa garante suporte técnico emergencial todos os dias, 24 horas por dia, em todo o território nacional. A tranquilidade do cliente é garantida, ainda, por uma frota de 70 oficinas móveis à disposição em todo o País. O serviço parte do Centro de Atenção ao Cliente Iveco. Basta ligar gratuitamente para 0800 702 3443.

TELESSERVIÇO

É feito um diagnóstico do caminhão através de uma conexão remota entre a fábrica e a concessionária, diminuindo o tempo do veículo parado. Através de um sistema avançado de conexão remota, são transmitidas para a fábrica informações sobre os sistemas elétricos do caminhão. A diagnose é feita a distância,

indicando imediatamente as programações que devem ser realizadas no próprio local.

TOP DRIVER IVECO

Um treinamento de direção, no próprio local de trabalho. Ajuda quem está ao volante a conduzir o veículo de forma econômica e ambientalmente responsável, através de avaliações de produtividade, que levam a reduções no consumo de combustível, menor emissão de poluentes, maior durabilidade do veículo e consciência da importância da manutenção preventiva.

ENTREGA TÉCNICA

No momento da entrega técnica do veículo são demonstrados ao cliente Iveco as informações técnicas, funcionalidades e ministradas instruções fundamentais de condução econômica do veículo.

PLANO DE MANUTENÇÃO IVECO

A Iveco oferece três opções de planos de manutenção a seus clientes: **Plano Básico** (substituição de óleo e filtro do motor); **Plano Essencial** (manutenção preventiva); **Plano Absoluto** (manutenção preventiva e corretiva).

O diferencial está na personalização dos planos. O cliente Iveco pode escolher de um a cinco anos de cobertura e custos padronizados, que permitem a melhor programação de paradas de acordo com a quilometragem rodada.

AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 4 | CE: 2 | DF: 1 | ES: 3 | GO: 3 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 1
MG: 8 | PA: 2 | PR: 9 | PE: 3 | PI: 1 | RJ: 3 | RN: 2 | RS: 11 | RO: 3 | SC: 12 | SP: 20
SE: 1 | TO: 3

MAN



MAN LATIN AMERICA IND. E COMÉRCIO DE VEÍCULOS LTDA.



Rua Eng. Alan da Costa Batista, 100 - Pedra Selada,
Resende - RJ - Cep: 27511-970



Tel.: (11) 5582-5122 - Fax: (11) 5582-5556



www.man-la.com

ÁREA DE PÓS-VENDA

Sérgio Beraldo

Tel.: (11) 5013-3225

VOLKSTOTAL

A ferramenta de gestão de frota e rastreamento que equipa todos os cavalos-mecânicos Volkswagen conta com novas funcionalidades que agregam ainda mais valor para o frotista no gerenciamento de suas operações, como o controle de jornada de trabalho dos motoristas e o controle de emissões de carbono, este último monitorado por meio do consumo real de combustível do veículo.

VOLKSNET

Desenvolvido conforme as exigências das seguradoras e gerenciadoras de risco, o Volksnet otimiza operações de transporte com informações geradas pelo seu sistema. Na prática, um gerente de frota pode obter, em tempo real, dados como tempo utilizado na rotação da faixa econômica, localização do veículo, consumo de combustível, velocidade, frenagens bruscas e condução em neutro ("banguela").

MAN GUARD

Com esta solução de rastreamento e gestão de frota é possível monitorar a frota em tempo real e tomar decisões eficientes quanto à logística, segurança e telemetria. O sistema permite manter contato com o

motorista para minimizar riscos e detalhar relatórios gerenciais. Tudo em conformidade com as exigências de seguradoras e gerenciadoras de risco.

CHAMEVOLKS

Este serviço tem a finalidade de prestar suporte técnico ao cliente ou usuário de um caminhão Volkswagen, em qualquer lugar do Brasil. Através de ligação gratuita para o 0800 019 3333.

MAN SERVICE – Assistência 24 horas

Através de ligação gratuita, o cliente ou usuário conta com um canal de comunicação com a fábrica, disponível todos os dias da semana para suporte técnico e atendimento ao seu veículo. Além de contar com uma equipe altamente qualificada e exclusiva para veículos extrapesados oferece atendimento bilíngue com cobertura em todo Brasil e Mercosul.

CERCA ELETRÔNICA MAN

Atendimento ágil de veículos MAN dentro da concessionária, com rastreio do momento que ele chega até finalizar sua assistência. Uma parceria entre a fábrica e a rede. O objetivo é que o veículo volte a operar o mais rápido possível

SERVIÇOS | PROGRAMAS

AL: 2 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 7 | CE: 3 | DF: 1 | ES: 4 | GO: 4 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 3 |
MG: 17 | PA: 6 | PR: 13 | PE: 5 | PI: 2 | RJ: 10 | RN: 3 | RS: 12 | RR: 1 |
SC: 14 | SP: 34 | SE: 1 | TO: 3

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



Mercedes-Benz

MERCEDES-BENZ DO BRASIL LTDA.

Av. Mercedes-Benz, 679 - Distrito Industrial, Campinas - SP, CEP: 13054-750

Tel.: (19) 3725-2000 - Fax: (19) 3725-3635

www.mercedes-benz.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Ari de Carvalho - diretor de pós-venda

SERVIÇOS | PROGRAMAS

PROGRAMA MERCEDES ASSISTANCE

Programa sem qualquer custo durante o período de vigência da garantia do veículo. Oferece socorro mecânico, reboque, facilidade no envio de peças, auxílio para troca de pneus, hospedagem e muitos outros benefícios. O cliente dispõe desses serviços a qualquer momento e em qualquer parte do território brasileiro; basta ligar para 08009 709090.

CONTRATO DE MANUTENÇÃO DE FÁBRICA

Assegura a previsibilidade de custos, oferecendo atendimento em âmbito nacional por meio da rede de concessionários. Disponível nas versões: Basic Service, com a cobertura das manutenções preventivas; Full Service, que cobre todas as manutenções preventivas e corretivas; e Lube Service, com cobertura para as trocas de óleo e filtro do motor, além de custo com mão de obra.

TREINAMENTOS

Com grande foco em direção defensiva, econômica e manutenção dos veículos, a empresa oferece treinamentos de qualificação para os motoristas, monitores e técnicos nos centros de treinamentos em Campinas, Porto Alegre e Recife, além dos CTH's (Centro de treinamentos homologados). O programa aborda técnicas de operação - básicas ou avançadas- e cursos técnicos de manutenção.

ALLIANCE TRUCK PARTS

A Mercedes-Benz lança no mercado de reposição a sua segunda marca de peças no País, a Alliance Truck Parts. Com esta conceituada marca americana de peças para o segmento de veículos comerciais, a empresa busca oferecer

uma nova linha de produtos com excelente custo/benefício para os clientes no Brasil.

Atualmente os produtos estão disponíveis da Rede Mercedes-Benz em 15 estados: Acre, Alagoas, Amapá, Amazonas, Bahia, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Minas Gerais, Pará, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo, apresentando dentro de seu portfólio as famílias de filtros, palheta de limpador de para-brisa, pastilhas de freio, defletor de ar, tampa antifurto e tampa de estribo. Ainda no segundo semestre de 2014, está prevista a ampliação da linha de itens comercializados.

RENOV

A oferta de peças remanufaturadas é uma tendência mundial consolidada que assegura ao cliente uma opção atrativa no momento da troca, com garantia e qualidade de peça nova a um custo menor. Isso proporciona excelente relação custo/benefício, contribuindo para maior rentabilidade dos clientes. Com dez anos de existência, a linha Renov atualmente trabalha com 12 famílias de itens: motor eletrônico e mecânico, câmbio, embreagem, motor de partida, conjunto do diferencial, alternador, bomba de óleo, bomba de água, unidade injetora, cabeçote, pinça de freio e turbina.

Um importante benefício dos produtos Renov é a maior disponibilidade do veículo, uma vez que o tempo de parada na oficina do concessionário é reduzido. O cliente ainda conta com a garantia igual à da peça nova, de 12 meses sem limite de quilometragem (sendo três meses de garantia legal e nove meses de garantia da fábrica), válida em todo território nacional. Além disso, a peça usada pode entrar como parte do pagamento do item Renov, reduzindo o custo da manutenção.

AC: 1 | AL: 2 | AM: 1 | AP: 1 | BA: 7 | CE: 4 | DF: 1 | ES: 5 | GO: 5 | MA: 2
 MG: 27 | MS: 2 | MT: 4 | PA: 5 | PB: 4 | PE: 6 | PI: 2 | PR: 18 | RJ: 10 | RN: 2
 RO: 4 | RR: 1 | RS: 15 | SC: 17 | SE: 2 | SP: 44 | TO: 3



MMC AUTOMOTORES DO BRASIL LTDA



Rodovia BR 050, km 283, Quadras: 5, 7, 7A, S.Nº
Dimic Catalão - GO - CEP: 75709-901



Tel.: (64) 3411-8500



www.mitsubishimotors.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Julio Fiorin

Tel.: 0800 702 0404

juliofiorin@mccb.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

PROGRAMA MITrevisão

Revisão com preço fixo nacional, incluindo mão de obra de verificação e troca de itens, conforme plano de manutenção preventiva.

PROGRAMA MITkit Peças

Peças instaladas com mão de obra inclusa.

PROGRAMA MITrenova

Peças remanufaturadas, com a mesma garantia e qualidade de itens novos, com preços diferenciados.

Serviços gerais de mecânica/elétrica/tapeçaria, funilaria e pintura (seguradoras e particular), pneus, alinhamento e balanceamento,

AC: 1 | AL: 2 | AP: 1 | AM: 2 | BA: 8 | CE: 5 | DF: 3 | ES: 4 | GO: 7 | MA: 3 | MT: 7
MS: 4 | MG: 20 | PA: 9 | PR: 13 | PB: 3 | PE: 6 | PI: 1 | RJ: 14 | RN: 2 | RS: 11 | RO: 4
RR: 1 | SC: 10 | SP: 44 | SE: 1 | TO: 2

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



NISSAN DO BRASIL AUTOMÓVEIS LTDA.

 Rua do Acre, 15 - 9º Andar
Centro - Rio de Janeiro - RJ, CEP: 20081-000

 Tel.: (21) 2134-9201

 www.nissan.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tai Kawasaki

Tel.: (21) 2134-9201

SERVIÇOS | PROGRAMAS

COMPROMISSO NISSAN:

Reúne assistência 24 horas em todo o país, por dois anos; pacote de revisões até 60 mil km com preço fechado e com mão de obra inclusa, válido em todo o Brasil e três anos de garantia válido

para Frontier, New March, Versa e Novo Sentra.

NISSAN WAY:

Serviço 24 h para qualquer situação.

AC: 1 | AL: 2 | AM: 1 | AP: 1 | BA: 6 | CE: 4 | DF: 4 | ES: 2 | GO: 6 | MA: 3
MG: 15 | MS: 3 | MT: 3 | PA: 4 | PB: 2 | PE: 6 | PI: 2 | PR: 12 | RJ: 10 | RN: 1
RO: 1 | RR: 1 | RS: 11 | SC: 14 | SE: 1 | SP: 48 | TO: 2

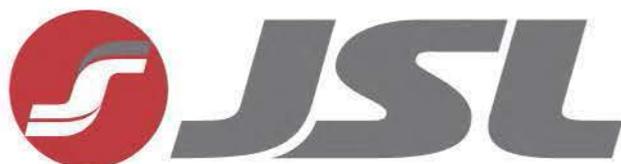
QUALIDADE E AGILIDADE EM LOGÍSTICA.

A JSL ATUA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL
E EM MAIS QUATRO PAÍSES DO MERCOSUL.

Aumentar a satisfação de seus
clientes, otimizar custos e
potencializar os resultados da
sua empresa. Esses são alguns dos
benefícios das soluções logísticas da JSL.
Nosso maior diferencial é **entender** o seu
negócio para melhor **atender**.



SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS - GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS/EQUIPAMENTOS - TRANSPORTE DE PASSAGEIROS - TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS



Entender para Atender

www.jsl.com.br
Tel.: (11) 2377-7000



PEUGEOT

PEUGEOT CITROËN DO BRASIL AUTOMÓVEIS

 Rua Eng. Francisco Pitta Brito, 779 - Santo Amaro,
São Paulo - SP - CEP: 04753-080

 Tel.: (11) 2536-3000

 www.peugeot.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: (11) 2536-3000

atendimento@sac.peugeot.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

REVISÃO PREÇO FIXO

São as revisões de toda a nossa gama de veículos com preços fechados de mão de obra mais peças para todas as redes de concessionárias. Preços preestabelecidos e divulgados.

PACOTES DE PEÇAS E PACOTES DE SERVIÇOS

Serviços como troca de óleo, pastilha de freio e velas que têm preço fixo de mão de obra mais peças estabelecidas em todo o território nacional.

AC: 1 | AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 6 | CE: 4 | DF: 4 | ES: 3 | GO: 3 | MA: 1 | MT: 3
MS: 2 | MG: 15 | PA: 2 | PR: 15 | PB: 2 | PE: 2 | PI: 1 | RJ: 15 | RN: 2 | RS: 13
RO: 1 | RR: 1 | SC: 16 | SP: 48 | SE: 1 | TO: 1



RENAULT DO BRASIL S.A.



Av. Renault, 1300 - Borda do Campo, São José dos Pinhais
PR - CEP: 83070-900



Tel.: 0800-055-5615 - Fax: (11) 4331-5222



www.renault.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: 0800-055-5615

SERVIÇOS | PROGRAMAS

PROGRAMA RENAULT ASSISTANCE

É um programa de benefícios concedido a todos os veículos "zero km" com até 3,5 toneladas comercializados pela Renault do Brasil S.A. e/ou sua rede de concessionárias autorizadas instaladas no Brasil, para o atendimento e o fornecimento de serviços emergenciais, em todo o território nacional, obedecidas as suas condições gerais.

RENAULT MINUTO

O Renault Minuto oferece mão de obra especializada e treinada pela montadora; diagnóstico computadorizado; controle de qualidade; garantia dos serviços e garantia de peças genuínas.

RENAULT PRO +

Programa voltado para empresas e clientes que oferece tratamento diferenciado e ágil. Também inclui mão de obra especializada e treinada pela montadora; diagnóstico computadorizado; controle de qualidade; garantia dos serviços e garantia de peças genuínas.

REDE DE CONCESSIONÁRIAS RENAULT

Oferece mão de obra especializada e treinada pela montadora; diagnóstico computadorizado; controle de qualidade; garantia dos serviços, garantia de peças genuínas; venda e instalação de peças e acessórios genuínos.

AC: 1 | AL: 2 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 6 | CE: 3 | DF: 7 | ES: 4 | GO: 10 | MA: 3 | MT: 3 |
MS: 3 | MG: 17 | PA: 3 | PR: 23 | PB: 4 | PE: 9 | PI: 2 | RJ: 23 | RN: 3 |
RS: 29 | RO: 1 | RR: 1 | SC: 27 | SP: 76 | SE: 2 | TO: 1

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



SCANIA LATIN AMERICA LTDA.

Av. José Odorizzi, 151 - Vila Euro, São Bernardo do Campo - SP - CEP: 09810-90

Tel.: (11) 4344-9333

www.scania.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Fabio Souza

Tel.: (11) 4344-9333

marketing.br@scania.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

PROGRAMAS DE MANUTENÇÃO

Scania Premium – contempla todas as manutenções preventivas e corretivas (se necessárias), com cobrança por km rodado ou horas trabalhadas. Possibilita ao cliente manter o controle total do fluxo de caixa de sua empresa, sem gastos inesperados.

Scania Mais (novidade) – contempla todas as revisões e a mão de obra necessárias à realização das manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural. O valor será calculado a partir de variáveis como tipo de veículo, implemento utilizado, aplicação/operação, quilometragem rodada por ano, treinamento do motorista e tempo contratado. O pagamento é feito por meio de uma taxa mensal cobrada conforme a quilometragem rodada.

Scania Trem de Força – cobre todas as revisões imprescindíveis aos veículos comerciais e também as manutenções corretivas das partes internas do motor, caixa de mudanças e diferencial com cobrança por km rodado.

Scania Standard – inclui as substituições de óleos e lubrificantes necessárias, além de check list específico durante o tempo contratado. O acerto é realizado por meio de uma taxa mensal fixa ao longo do período combinado.

Scania Compacto – programa de manutenção que contempla as substituições de todos os óleos, filtros e mão de obra necessária durante o período contratado. Este programa é válido somente para veículos acima de 360.000 km de uso.

Scania Serviços Dedicados – atendimento na estrutura do cliente, que torna a operação mais ágil e rentável. Para isso, a concessionária Scania regional monta sua instalação para o trabalho personalizado dentro da empresa do cliente, de acordo com as peculiaridades da operação e dos veículos.

Manutenção Flexível – leva em consideração o tipo de aplicação e a maneira de condução do veículo. Depois da primeira revisão, uma ferramenta fará um diagnóstico, programando as revisões do veículo de acordo com as necessidades da operação.

Óleo Sintético – o óleo sintético LDF-3 está disponível para todos os caminhões Euro 5, podendo gerar ao transportador uma economia de até 15% no custo de manutenção, possibilitando dobrar o intervalo de troca de óleo.

Sistema de Diagnose e Programação – sistema que analisa todas as informações do veículo por meio de um completo relatório, que assegura uma diagnose precisa da falha e, por consequência, uma manutenção mais rápida, gerando maior disponibilidade. Customiza as funções do veículo de acordo com a necessidade do motorista e da operação.

Consultoria de Desempenho – assegura maior disponibilidade do produto e economia de combustível, o que traz mais rentabilidade no trabalho do cliente por meio de uma consultoria de um profissional especializado Scania, que utilizará as informações extraídas do veículo para maximizar a sua performance.

AC: 1 | AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 7 | CE: 1 | DF: 1 | ES: 2 | GO: 3 | MA: 3 | MT: 5
MS: 3 | MG: 11 | PA: 5 | PR: 11 | PB: 1 | PE: 2 | PI: 1 | RJ: 2 | RN: 2 | RS: 12 | RO: 5
RR: 1 | SC: 11 | SP: 19 | SE: 1 | TO: 2



GRUPO VOLVO AMÉRICA LATINA

 Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600
Cidade Industrial de Curitiba, Curitiba - PR - CEP: 81260-900

 Tel.: (41) 3317-8111 - Fax: (41) 3317-8601

 www.volvo.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Reinaldo Serafim - gerente comercial de pós-vendas

Tel.: (41) 3317-8111

PROGRAMAS DE MANUTENÇÃO VOLVO

Azul: manutenção preventiva.

Prata: manutenção preventiva completa e reparos no trem de força.

Ouro: manutenção preventiva e corretiva, além de reparos no trem de força, em um plano completo e personalizado de acordo com as necessidades de cada cliente.

VOAR – Volvo Atendimento Rápido / 0800 41 6161

O Voar oferece atendimento 24 horas sete dias por semana com técnicos especializados e conta com todo o suporte da Volvo. A assistência é segura e ágil para atendimentos em qualquer situação, independentemente do lugar onde esteja. O serviço orienta o motorista a executar intervenções emergenciais no veículo para possibilitar sua locomoção até uma concessionária Volvo mais próxima. Caso não seja possível, assim que a natureza do problema é identificada, um técnico experiente irá até o motorista, em um veículo equipado para realizar a manutenção necessária.

PIT STOP VOLVO

O Pit Stop Volvo é um serviço de valas exclusivas para troca de óleo. É realizado com a máxima agilidade e mão de obra gratuita. Ao parar no Pit Stop o caminhão também ganha o CheckUp Rode +, que abrange 65 itens. O atendimento e a inspeção de técnicos da Volvo prometem garantia e segurança para o veículo. Consulte se a concessionária da sua região oferece este serviço.

PEÇAS REMAN

Nas peças remanufaturadas da Volvo os componentes danifica-

SERVIÇOS | PROGRAMAS

dos são substituídos por novos, garantindo o mesmo desempenho, qualidade e durabilidade de uma peça genuína Volvo. As peças Reman baixam os custos de manutenção e ainda contribuem com o meio ambiente.

PEÇAS GENUÍNAS VOLVO

As peças genuínas Volvo mantêm o veículo rodando com maior segurança e por muito mais tempo. A Volvo oferece um programa de fornecimento de todas as peças do caminhão, garantindo sempre a qualidade de fábrica. Todas as peças genuínas possuem garantia de doze meses, sem limite de quilometragem.

SERVIÇO GENUÍNO VOLVO

A rede de concessionárias Volvo conta com uma infraestrutura projetada especialmente para os veículos da marca, com profissionais treinados pela Volvo. São feitos diagnósticos rápidos e precisos, com oferta de suporte técnico da fábrica e disponibilidade de peças genuínas para os reparos.

TELEMÁTICA

A Volvo oferece programas de gerenciamento de frota para caminhões e ônibus que oferecem aos clientes um panorama completo da operação dos veículos. O Dynafleet, voltado para caminhões, auxilia o planejamento das ações de acordo com as características de operação, carga e rota, através do controle logístico e de dados de telemetria. O gerenciador de frota de ônibus é aplicado a veículos urbanos e rodoviários e é uma ferramenta que contribui para aumentar a produtividade e a rentabilidade da operação.

AL: 1 | AM: 1 | BA: 5 | CE: 1 | DF: 1 | ES: 2 | GO: 3 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 2
MG: 9 | PA: 3 | PR: 11 | PE: 1 | PI: 1 | RJ: 3 | RN: 1 | RS: 8 | RO: 2 | SC: 11 | SP: 16
SE: 1 | TO: 1

CONCESSIONÁRIAS
QUANTIDADE POR ESTADO

Espaço para crescer

Apenas 25% das empresas de transporte rodoviário utilizam serviço especializado de gestão de frotas que contribui para a redução dos custos e melhora a competitividade

No Brasil, o modal rodoviário permanece em alta: 60% do transporte de cargas e 40% do transporte de passageiros entre os estados são realizados pelas estradas e rodovias – o que representa cerca de 6% do Produto Interno Bruto (PIB), segundo a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). Diante dos números gigantescos, a gestão de frotas, tendência mundial para a redução de custos, ainda tem muito espaço para crescer no país. A Associação de Gestão de Despesas de Veículos (Agev), entidade criada em 2010, estima que apenas 25% das companhias contam com esse tipo de serviço especializado.

Ricardo Albregard, presidente da Agev, explica que a gestão de frotas ajuda a escolher o combustível correto para cada veículo, analisa o comportamento do motorista, define rotas e pode controlar multas e fraudes. “Estes procedimentos geram uma economia média de 20% com os custos do transporte, podendo chegar a até 40%. O sistema está no cerne da competitividade empresarial e da boa prestação de serviços públicos”, opina.

ECONOMIA COMPROVADA

A amazonense Expresso Ocidental, especializada em transportar veículos de duas rodas (motos), conseguiu redução de 17% no consumo de combustível e 12% no custo de manutenção depois que adotou o sistema in-



“Procedimentos geram uma economia média de 20% com os custos do transporte”

Ricardo Albregard,
presidente da Agev.

tegrado de autogestão de frotas (Siag), da operadora ValeCard. “O sistema dá precisão no controle de informação. É possível programar manutenções preventivas com a identificação da queda na média de consumo e no aumento no desgaste dos pneus”, explica Neilson Augusto da Silva, gerente em controladoria da Expresso Ocidental. A empresa atua em todo o Brasil e possui uma frota com mais de 350 veículos, com idade média de três anos.

Já a TransZero utiliza software de gestão da Ticket Car. A tecnologia, que funciona em cartões com chip, possibilita que a captura de informações seja realizada em terminais de postos de combustíveis. Segundo Rodrigo Roberto Servulo, assistente de frota da TransZero, o sistema indica possibilidades de economia por parametrização de rede e negociação de preços. Com uma frota de 203 caminhões, com média de cinco anos de idade, a TransZero transporta automóveis na Argentina, Brasil e Paraguai.

A Secretaria de Saúde do Estado de Minas Gerais, que trabalha com 52 consórcios e uma frota de 710 ônibus, também adotou o sistema de gestão para gerenciar a sua frota. O órgão usa dois módulos do Siag, um deles para cadastrar e agendar o transporte de usuários com demandas médicas no Sistema Único de Saúde (SUS). O outro rastreia os ônibus, indicando pontos de localização e tipos de veículo.

De acordo com Rosaria Miranda, executiva de relacionamento da secretaria, a partir da implementação do Siag, o controle de gastos ficou mais claro e específico. “Isto porque o sistema cruza todas as informações e fornece um diagnóstico completo, em tempo real, dos locais onde o serviço de transporte está operando. Esses dados geram relatórios, que podem ser diários, quinzenais ou mensais, salienta Miranda.

Porto Seguro Transportes.
Soluções integradas para
sua carga rodar mais segura.



O Porto Seguro Transportes tem soluções em seguro para empresas de todos os portes e para os mais diferentes tipos de cargas. São seguros com coberturas contra diversos imprevistos e uma ampla linha de serviços, como pontos de apoio a cada 100 quilômetros, assistência à carga em caso de acidente e o exclusivo Transportador Consciente*: um pacote de serviços que inclui cuidados com a saúde e a qualidade de vida dos motoristas, manutenção do veículo e procedimentos de segurança na estrada.



Para saber mais, consulte seu Corretor ou ligue
(11) 3366-3380 - Grande São Paulo ou 0800 727-2755 - demais localidades,
ou acesse www.portoseguro.com.br.



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Transportes

*A realização do evento está sujeita à análise. Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: Nacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) - 15414.902180/2013-02; Internacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) - 15414.001108/2010-13; RCTB-C - 15414.001029/2005-37; RCF-DC - 15414.002673/2011-71; Mais Simples - 15414.001895/2008-71; Embarcador - 15414.902180/2013-02. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Soluções customizadas

Jaloto adota solução da Zatix que possibilita interação online com os motoristas para ajudar no controle da jornada de trabalho

Wagner Oliveira

Transportadora conceituada no Paraná, a Jaloto buscou no mercado uma solução eficiente para cumprir a Lei do Motorista, normatização que obrigou empresas e profissionais do setor a adotar uma série de procedimentos. Para cumprir a legislação e contar com a conscientização de seus motoristas, a empresa buscou vencer resistências com uma ferramenta que lhe garantisse confiabilidade das informações.

Com atuação desde 1981 em todo o Brasil, a Jaloto atua no transporte de cargas consideradas delicadas e perigosas, como produtos das indústrias alimentícia, química e petroquímica. Também movimenta combustíveis entre refinarias e postos de abastecimento, além de materiais de higiene e limpeza, cosméticos, papel e celulose.

“Tínhamos em mente uma ferramenta de fácil utilização que possibilitasse interação online com o motorista”, afirma Luciano Gonçalves, que integra a diretoria da transportadora, sediada em Maringá (PR). “Com isso, buscamos simplificar a gestão da frota, além de gerar documentos que nos protegessem juridicamente contra futuros processos trabalhistas.”

A lei que regulamenta a profissão estabelece que é direito do motorista ter a jornada de trabalho controlada e registrada de maneira fidedigna mediante anotação no diário de bordo, papeleta ou ficha de trabalho externo. Também prevê uso de

sistema e meios eletrônicos instalados no veículo, a critério do empregador.

Segundo Gonçalves, o conceito Jaloto visava identificar no mercado um produto que, além de conscientizar o motorista quanto ao efetivo controle, também buscasse precaver a empresa contra assédio jurídico por parte de “profissionais oportunistas” da área do direito que incentivavam motoristas a cobrar indenizações na Justiça do Trabalho. “A deslealdade pode nos causar grandes dificuldades financeiras”, diz Gonçalves.

A ferramenta desenvolvida atendeu ao desejo da transportadora. O sistema adotado permite fazer a identificação individual de cada motorista. Também possibilita interação com o profissional durante a jornada de trabalho, a interface de integração com sistema de recursos humanos e a prevenção de acidentes por fadiga profissional.

“Passamos a ter mais segurança jurídica”, diz Gonçalves. “Muitos motoristas até ficaram contrariados, pois consideravam que a empresa era responsável por eles 24 horas depois que saíam da garagem para viajar. Provamos aos nossos profissio-

nais que, durante as horas de descanso, por exemplo, não são computadas horas extras”, diz.

A Jaloto foi convidada pela Zatix Tecnologia para relatar seu case durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, organizado pela OTM Editora, em São Paulo. Cilineu Nunes, presidente da Zatix, diz que a Jaloto “espremeu” bastante a Zatix para que fosse desenvolvida uma solução sob medida.

“Esses clientes nos ajudam a aperfeiçoar a tecnologia com busca de soluções que, às vezes, não tínhamos imaginado”, afirma. O produto adaptado à Jaloto foi o Top Driving, ferramenta que atua com foco no controle da jornada de trabalho. Com a nova legislação, as empresas de transporte passaram a estabelecer uma nova relação trabalhista com seu quadro de motoristas – não há mais espaço para improvisações e falta de profissionalismo de ambas as partes.

Além do controle total da jornada de trabalho, o Top Driving controla o tempo de espera em operações de embarque/desembarque, disciplina o horário de refeição, horas extras e o tempo de descanso – que é de 30 minutos a cada quatro horas de dire-



ção e 11 horas ininterruptas de parada para repouso.

Segundo Nunes, a Zatix se pauta pelo desafio de entregar soluções em tecnologia de rastreamento e segurança que acompanham os novos desafios do mercado. "No caso da Jaloto, buscamos fazer com que o cliente atingisse foco no treinamento, estímulo e conscientização dos motoristas quanto à importância de se respeitarem a jornada de trabalho e as paradas para descanso obrigatório", disse.

Na visão de Nunes, com os novos desafios surgindo a cada dia, o setor de transporte e logística busca soluções cada vez mais inteligentes e customizadas, baseadas em tecnologia de ponta. A Zatix tenta aproveitar as oportunidades ao desenvolver "uma ampla oferta de soluções robustas para as necessidades específicas de cada cliente".

Em sua trajetória, a Zatix usa a inovação para se atualizar e atender às necessidades do mercado – desde o lançamento do primeiro rastreador via celular em 1998. Em 2014, o lançamento de destaque é o rastreador de carreta Smart Drive, que permite a localização do veículo mesmo em áreas remotas, como a Amazônia brasileira.

A infraestrutura da Zatix compreende centros técnicos próprios em várias capitais, 32 unidades de atendimento móvel, mais de 110 pontos de serviço e atendimento 24 horas por dia. Com sede em Alphaville, a empresa tem fábrica em Santa Rita do Sapucaí (MG).

No ano passado, a empresa se notabilizou por trazer de Israel a tecnologia que alerta o motorista em relação aos obstáculos à frente do veículo, minimizando os riscos de acidente. Trata-se do Safe Driving, um produto que pode ser instala-



Cilíneu Nunes (esq.), da Zatix, e Luciano Gonçalves, da Jaloto: solução sob medida para cumprir a Lei do Motorista

lado em veículos mais antigos, aumentando bastante a segurança ativa e passiva.

Outro destaque é o sistema de monitoramento Smart Drive, que já está em parte da frota da Braspress. Instalada em uma frota de 300 cavalos mecânicos, que percorrem rotas no Centro-Sul do Brasil, a plataforma tem o objetivo de evitar acidentes e gerar informações para economia de combustível na frota da Braspress.

O sistema, que atua na identificação de adulteração do tacógrafo, também monitora trechos

rodoviários com maior incidência de tombamento do caminhão e corrige ações erradas do motorista em manobras que implicam excessiva inclinação do veículo. Com o sistema, a Braspress conseguiu queda de 10,8% no consumo de combustível da frota – 450 litros por veículo/ mês.

"O Smart Drive é um sistema de telemetria extremamente avançado que consegue tratar os dados captados do veículo, transformando-os em informações bastante úteis para o dia a dia do transportador", diz Nunes.

Custos: conhecer para reduzir

Consultor da MAN destaca importância do uso de uma planilha detalhada dos gastos que envolvem a operação da frota para evitar prejuízo, obter ganho de produtividade e ter mais segurança no cálculo do frete

O Brasil transporta 60,5% de suas cargas e 96,5% de seus passageiros pelo modal rodoviário. Em um cenário de estradas ruins e sobrecarregadas, frota antiga (com idade média de 16 anos e mais de 300 mil caminhões com mais de 30 anos) e falta de segurança, o frotista sofre para reduzir os gastos. "Calcular o custo operacional é muito importante nessas condições. O gestor precisa estar ciente dos custos fixos, variáveis e indiretos para conseguir aumentar a produtividade e a eficiência", afirma Álvaro Mariotto, consultor de transporte da MAN Latin America.

O custo operacional é a soma de todos os custos gerados pelo veículo ao longo do período de utilização na empresa. De acordo com Mariotto, em um mercado competitivo como o brasileiro, onde o preço do frete é sempre muito disputado, o controle dos gastos é fundamental para uma frota produtiva. "Para

cobrar, é preciso saber quanto custa. Com uma planilha detalhada dos gastos, o frotista sabe determinar com mais precisão o valor do frete. Isso evita muitos prejuízos", afirma.

Os custos fixos, que independem das distâncias rodadas pelo caminhão, compreendem seguros, remuneração do capital, licenciamento e depreciação do veículo. Já os variáveis têm relação com a quilometragem percorrida e correspondem a pneus, combustível, lubrificação, lavagem, manutenção preventiva e corretiva. Os indiretos têm relação direta com a operação e abrangem os salários dos motoristas e as despesas administrativas, de terminais e pedágios.

Para dar mais rentabilidade à frota, Mariotto acredita que é preciso estender o período em que os caminhões permanecem em circulação, aumentar a velocidade média e o volume de cargas, além de reduzir o tempo

dos carregamentos e entregas. O incremento da jornada de trabalho do veículo altera em proporção direta a sua utilização, ou seja, duplicando-se as horas de trabalho, a sua quilometragem percorrida também se duplicará. Seus ganhos se manifestam da mesma forma tanto para percursos curtos quanto longos. "É bom destacar que não se trata de aumentar a jornada de trabalho dos motoristas, mas sim do caminhão", diz.

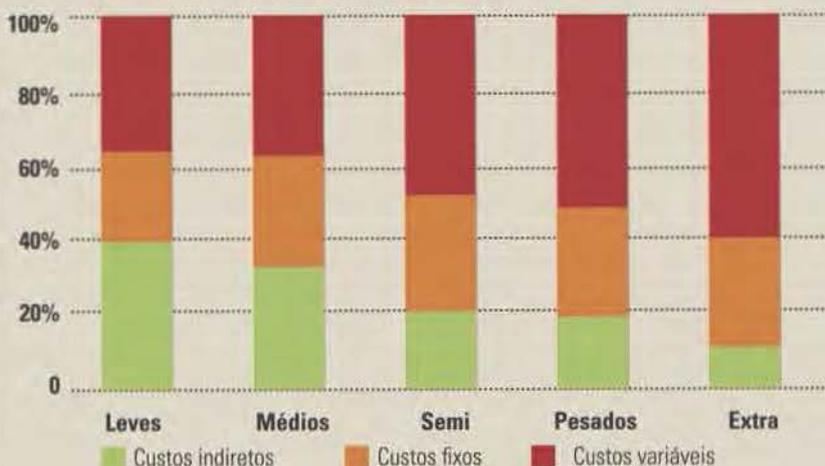
Outros aspectos relevantes são aumentar a velocidade média obtida por viagem e controlar o tempo de carga e descarga - não somente o tempo gasto colocando-se a mercadoria na plataforma do caminhão, mas também os períodos em que o caminhão fica parado, em filas, pesagem, conferência, emissão de documentos, amarração, enlonamento e liberação.

Além disso, Mariotto recomenda reduzir o número médio de dias em que o veículo para pela necessidade de manutenção - o que pode ser feito implantando manutenções preventivas - e maximizar o volume de carga transportada.

USINA

Para demonstrar com dados mais concretos as mudanças que podem ser feitas na política de frotas e seus resultados, Mariotto contou, em sua apresentação feita no 8º Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, organizado pela OTM Editora, o case de

ESTRUTURA DE CUSTOS | POR CATEGORIA DE VEÍCULO



uma usina de cana-de-açúcar no Nordeste. A meta era reduzir os custos de operação, que eram muito elevados, na opinião do proprietário. "A primeira coisa que fizemos foi avaliar toda a operação, levantando dados dos veículos em circulação e elaborando uma planilha com a estimativa de custos operacionais", relata. A usina contava com 72 caminhões, em três turnos.

Depois, foram analisados diversos aspectos, como o tempo gasto em filas para carregamento e descarregamento, a velocidade operacional, o número de turnos, a disponibilidade dos veículos, levando em conta a idade média e os períodos de manutenção. "Com base nos dados recolhidos e avaliados, fizemos algumas sugestões para aprimorar a operação. Reduzir o tempo parado na fila para a descarga, aumentar o volume de carga transportado por viagem, incluindo reboques do tipo Julieta. Também aconselhamos uma renovação na frota para reduzir a sua idade média", diz Mariotto.

A ideia era reduzir o número de veículos, trocando a frota existente por caminhões com maior capacidade de carga. Assim, seria possível diminuir o consumo de combustível, os custos de manutenção e o tempo na fila para descarga. "Curiosamente, o proprietário afirmou que já conhecia todos os problemas detectados. Faltava usar as informações para desenvolver uma política de frotas e arcar com os gastos iniciais que logo seriam repostos pelo ganho de produtividade", afirma Mariotto.

Após reunir todas essas informações na base de dados, a equipe partiu para as análises da operação no campo. "No Nordeste, é comum os funcionários morarem em residências fornecidas pela própria usina. No



“Para cobrar, é preciso saber quanto custa. Com uma planilha detalhada dos gastos, o frotista sabe determinar com mais precisão o valor do frete”

Alvaro Mariotto,
consultor de transporte da MAN

horário do almoço, o motorista que acompanhei parou para almoçar, uma hora depois, voltou e completou a viagem. Isso fazia com que os caminhões se acumulassem em filas no final do dia para o descarregamento. Após essa observação, não fiz nenhuma outra viagem e voltei para as simulações na planilha de cálculo dos custos”, relembra.

Na apresentação preparada por Mariotto, foram mostrados os resultados de custos iniciais da operação. "Em seguida, fiz a sugestão que a usina, apesar de já fornecer residência para o condutor, deveria também dar o almoço. Claro que, em um primeiro momento, os proprietários imaginaram que isso significaria um aumento nos custos, porque não avaliaram como logística, apenas levaram em conta os gastos", explica.

A questão das filas para a descarga era considerada sem solução. A sugestão foi de servir o almoço ao motorista quando chegasse à usina e, enquanto isso,

seu veículo seguisse na fila para a descarga, conduzido por um outro profissional. Após uma hora de almoço, o caminhão já estaria praticamente no ponto para a descarga, encerrando a fila. "Assim, o processo ganharia muito mais agilidade", diz Mariotto.

Os resultados decorrentes das mudanças sugeridas pelo especialista foram bastante significativos. Com o ganho de uma hora na operação de cada caminhão por turno, foram mais 216 horas de operação por dia, o que equivaleria a aumentar a frota em nove caminhões, em um incremento diário de 12,5% do volume. "Considerando que o preço de um caminhão novo é de R\$ 300 mil, notamos que os ganhos são bastante relevantes. A operação se tornou mais eficiente", afirma. Houve redução do tempo de carga e descarga, aumento da jornada de trabalho dos veículos e da velocidade operacional, a frota ganhou mais disponibilidade e houve crescimento do volume de carga transportada.

Inteligência da localização embasa tomada de decisões

Plataforma desenvolvida pela Telogis integra informações geradas pelos próprios veículos com novas tecnologias para dar mais suporte ao gestor de frota

Wagner Oliveira

Em um mundo do transporte e da logística cada vez mais competitivo, como encontrar ferramentas tecnológicas que garantam os melhores benefícios para a operação – quer sejam do ponto de vista da segurança, ambiental ou financeiro? A Telogis do Brasil, empresa de tecnologia da informação (TI) com sede nos Estados Unidos, busca unir em uma só plataforma várias soluções disponíveis na inteligência da localização e também aproveitar informações geradas pelo próprio veículo.

De acordo com Faber Ferrato, gerente comercial da Telogis, que participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, promovido pela OTM Editora, o diferencial da sua empresa está na interpretação e geração de dados que realmente importam para o contratante do serviço. “Com o nosso produto, o cliente não precisa perder tempo para processar as informações. Via online e numa única planilha na tela, ele tem ao seu alcance só o que lhe interessa, evitando desperdício de tempo e dinheiro”, afirma.

Para Ferrato, informações integradas fazem bastante sentido no atual contexto econômico brasileiro, de baixo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), inflação alta e intensa normatização de atividades do transporte. “Nossas ferramentas buscam dar

eficiência à operação ao comparar dados entre aquilo que é planejado e o que é executado. Com isso, as empresas podem avaliar o que precisa ser corrigido e melhorado hora a hora, dia a dia, trabalho a trabalho”, diz.

As plataformas de TI da Telogis são desenvolvidas para operar em nível global. Além de telemetria, rastreamento e monitoramento, a plataforma da Telogis fornece instantaneamente soluções para a mobilidade de equipes em campo, além de roteirização. “O desempenho dos motoristas também é medido, assim como o tempo da direção para o controle da jornada de trabalho”, afirma.

Estas soluções aproveitam informações e sinergias de ferramentas desenvolvidas para aplicação em vários países. A empresa também tem parceria com montadoras, como Ford, Volvo e GM, para executar serviços de monitoramento aos clientes desses fabricantes de veículos. Em sua carteira constam grandes marcas, como a Coca-Cola, Fedex, OLG e Walmart. Seus produtos já estão em 850 mil veículos espalhados pelo mundo.

Para Ferrato, o ponto central para um gestor de frota está no questionamento de como trabalhar as informações geradas pela inteligência da localização. Para isso, é fundamental saber

quais dados quer e precisa obter para o melhor rendimento da sua operação. As prioridades variam de empresa para empresa, de setor para setor.

Ao definir sua estratégia, o profissional tem de fazer a tecnologia trabalhar a seu favor, evitando acúmulo de informações desnecessárias e retrabalhos. Segundo Ferrato, o melhor ponto de partida para cada gestor identificar suas necessidades é estar alinhado com todos os departamentos da sua empresa – desde o marketing ao departamento pessoal.

Segundo o executivo, há empresas que priorizam a segurança de seus motoristas em vez da redução de custos, por exemplo. “O que nos faz ganhar cada vez mais clientes é mostrar ao mercado que, além da segurança, nossa ferramenta ainda proporciona ganhos financeiros”, diz.

Em sua palestra durante o Fórum, Ferrato apresentou opinião de presidentes de grandes companhias no Brasil mostrando como a logística é importante para a consolidação dos negócios deles. Um consumidor não compra o chocolate da Nestlé por causa do transporte. Mas a logística é vital para que o produto esteja na gôndola no momento certo – é uma frase que Ferrato atribuiu a Marcelo Nascimento, vice-presidente



“Hoje os dados podem proporcionar muito mais vantagens. Antes, a telemetria servia como suporte da companhia. Atualmente, serve para a tomada de decisões”

Fabio Ferrato
gerente geral da Telogis

de *supply chain* da Nestlé.

O gestor de frota, de acordo com a Telogis, tem de ter sua estratégia baseada numa engrenagem que envolva eficiência e produtividade. Neste sentido, a frota pode se tornar um dos principais ativos. Segundo Ferrato, o profissional deve se cercar de informações confiáveis por meio de plataformas que ele domine.

“O gestor de frota apanha de todos os lados na empresa, do pessoal de cima e do de baixo. Ele é cobrado, pressionado e tem de planejar o tempo todo. Para sair dessa armadilha e obter resultados, o profissional não precisa ficar garimpando informações. Desde que ele tenha uma meta definida de onde quer chegar e quais números de eficiência quer atingir”, diz.

Ao buscar plataformas confiáveis no mercado, o gestor conse-

gue ter um trabalho diferenciado. “Não compre qualquer ferramenta. A mais sofisticada pode não ser a mais indicada para o seu perfil. Compare os produtos. Conheça a idoneidade das empresas e saiba se elas podem lhe prover informações confiáveis”, recomenda.

Para o gerente da Telogis, ao obter informações transparentes, o gestor de frota consegue saber se está bem ou mal dentro de metas previamente estabelecidas. “A ferramenta tem de funcionar para se ganhar tempo, e não para ficar discutindo se está certa ou errada. Esta fase já ficou para trás. Não dá mais para ficar brigando com a informação”, diz.

Segundo Ferrato, já foi o tempo em que a telemetria buscava auferir apenas consumo de combustível, pneus, manutenção, ociosidade da frota e diminuição no volume de multas. “Hoje os

dados podem proporcionar muito mais vantagens. Antes, a telemetria servia como suporte da companhia. Atualmente, serve para a tomada de decisões”, afirma.

Para isso, é preciso, de acordo com ele, gestão estratégica dos indicadores e métricas, além da supervisão online. “O gestor não é mais o sujeito que fica no andar de baixo numa sala escura. Ele pode ajudar a transformar o negócio da empresa. As ferramentas que tem à disposição ajudam a frota da empresa a gerar ganhos de eficiência.”

Com a mobilidade, todas as informações podem ser transmitidas para o celular ou tablet do gestor de frota, tornando sua apresentação ainda mais fácil a seus superiores na companhia. Com essas facilidades, é possível saber em tempo real o comportamento do quadro de motorista, adotando medidas que podem corrigir eventuais falhas. Para Ferrato, os erros não podem ter consequências punitivas e sim educativas. “Temos solução que avisa o condutor em tempo real a sua performance. O motorista precisa ter acesso a este tipo de informação.”

Todas as Soluções Telogis são aderentes à arquitetura aberta, que permite a “conversação” com dados gerados pelos veículos. Os produtos da empresa são nomeados como Telogis Fleet, Telogis Route, Telogis Mobile & Telogis GeoBase e entre as plataformas dos clientes, tais como cartões de combustível, fornecedores, ativos, administração de documentos etc.

Ferrato aconselha o gestor a diariamente se questionar sobre modelo que está utilizando, sempre tendo em mente a busca pela eficiência. “Quem garante que o que você planejou está dando os melhores resultados?”, questiona.

Ford e Telogis ampliam parceria em telemática

Ferramenta apresentada no Salão de Hannover 2014 ajuda clientes europeus da Ford a terem uma operação móvel mais eficiente, segura e sustentável

A Telogis e a Ford lançaram um novo produto para clientes europeus da montadora norte-americana. Trata-se do Ford Telematics powered by Telogis, serviço que pretende ajudar usuários de veículos comerciais da marca a reduzirem em até 20% gastos com combustível e emissões de gases, além de deixar a operação mais segura.

Empresa criada nos Estados Unidos, a Telogis é desde 2011 fornecedora de soluções telemáticas para os carros produzidos pela Ford na América do Norte. Por meio de software, a Telogis interpreta inúmeras informações produzidas pela centralina do veículo, tais como consumo de combustível, temperatura do óleo, aceleração e desaceleração. Interpretados à maneira de cada cliente, esses dados ajudam frotas comerciais – grandes ou pequenas – a produzirem melhores resultados para operadores de diferentes aplicações do transporte.

De acordo com o comunicado oficial, a expansão europeia da parceria Telogis-Ford, aproveitando o sucesso do Crew Chief na América do Norte, atenderá à demanda dos clientes atuais e novos da Ford para a visibilidade das operações do dia a dia, incluindo localização, desempenho e diagnósticos exclusivos de veículos/motoristas.

Por enquanto, essa solução específica não será comercializada no Brasil, “já que o Ford Telema-

tics powered by Telogis foi desenvolvido de acordo com as necessidades dos clientes europeus”, diz o comunicado. No entanto, a Ford e a Telogis podem desenvolver soluções para os clientes brasileiros e sul-americanos. Há estudos em andamento.

No Brasil, o foco da Telogis tem sido soluções para os operadores do transporte e logística. A plataforma da Telogis é baseada no modelo de software como serviço (Saas), que auxilia a gestão da operação de ativos móveis por meio da integração de tecnologia de localização, informação e serviços.

Por meio dos produtos da Telogis é possível ao gestor de frota obter redução dos custos operacionais com combustível e mão de obra, aumentando a produtividade e a segurança da sua operação. Além disso, a ferramenta colabora na tomada de decisões fornecendo informações em tempo real, tudo isso integrado aos seus sistemas corporativos de ERP, CRM e RH.

Sobre a solução para a Europa, a Ford informou que a tecnologia agrega valor a seus veículos. “A Ford Europa está respondendo à demanda dos clientes por visibilidade, redução de custos e segurança com o Ford Telematics powered by Telogis”, disse Bill Frykman, gerente de negócios e desenvolvimento de produtos da Ford Motor Company, em comunicado distribuído pela montadora no Brasil. “A Telogis

é nossa parceira de confiança, e o sucesso que tivemos com os clientes da Ford na América do Norte não nos deixou dúvida em escolhê-los para a oferta da plataforma europeia da Ford.”

A nova solução da Telogis foi apresentada no Salão de Hannover deste ano. O Ford Telematics powered by Telogis estará disponível para clientes de frota como uma opção pré-instalada nos mercados europeus selecionados, oferecida por meio da rede de Centros de Trânsito especialistas da Ford, que é garantido e utilizado nas concessionárias Ford em toda a Europa.

“O lançamento do Ford Telematics powered by Telogis na Europa é uma extensão do que se tornou o padrão da indústria em telemática OEM na América do Norte”, diz Greg Dziejewit, vice-presidente de negócios de OEM na Telogis. “Ter este serviço disponível para os clientes europeus da Ford irá ajudá-los a ter um monitoramento de frotas mais eficiente, rentável e seguro, transformando a maneira de fazer negócios.”

Com dados em tempo real, a Telemática Ford, baseada na plataforma de software Telogis, oferece informações da frota, permitindo que os gestores controlem seus veículos da forma mais eficiente e também ajuda a garantir o bom serviço dos motoristas, tornando-se uma plataforma segura e econômica.

Neoband | w, exclusivamente comunicação visual.



vendas@neobandw.com.br

(11) 2199 1256

neobandw.com.br



Transformar informações em dinheiro

A Autotrak oferece soluções que ajudam os gestores de frotas a calcular quanto custa cada erro de condução ou desvio de rota, o que torna a telemetria mais acessível e concreta às empresas

Márcia Pinna Raspanti

A Autotrak é especializada em tecnologias de comunicação satelital, comunicação celular e telemetria, além de tecnologia de comunicação híbrida, acessórios de logística e softwares. A empresa desenvolve produtos e serviços para o transporte rodoviário e urbano de cargas, nas áreas de logística, segurança, controle da jornada de trabalho e telemetria. “São ferramentas que ajudam a reduzir os custos de operação e aumentam a produtividade, além de diminuir sensivelmente a incidência de roubos e acidentes”, afirma Elton Evangelista, gerente de pós-vendas da Autotrak.

Um dos maiores desafios dos gestores é saber como aproveitar da melhor maneira as informações transmitidas por meio da telemetria, de forma a melhorar o desempenho da frota e obter resultados concretos. “Não adianta prover a empresa com uma infinidade de dados relativos ao veículo, sem mostrar como estes podem ajudar a economizar os gastos e melhorar a qualidade dos serviços. Por isso, é importante disponibilizar relatórios periódicos e de fácil entendimento, apontando os melhores caminhos para se atingir mais eficiência”, diz Evangelista.

É possível medir quanto custa um erro de condução? Um desvio de rota? Como transformar

uma informação em economia? Segundo Evangelista, já se pode determinar quanto se gasta ou quanto se deixa de economizar com o uso indevido do veículo. A Autotrak encontrou uma forma de tornar mais palpável de mostrar ao gestor a importância da telemetria. “Transportadores e embarcadores exigentes usam bem a telemetria. Outros ainda não sabem como fazê-lo. Por isso, resolvemos mostrar as vantagens e desvantagens, em termos de dinheiro, assim fica mais fácil. Falar neste assunto sempre sensibiliza mais o empresário”, diz Evangelista.

Para transformar informações de tecnologia embarcada em dinheiro, a empresa oferece dois tipos de produto: Autotrak Celular, para áreas urbanas (terminal e computador de bordo); e Autotrak Prime, para frotas que percorrem longas distâncias (terminal, computador de bordo e antena satelital). “Por meio dos relatórios, o empresário pode saber quanto lhe custou cada desvio de rota, cada hora que o veículo ficou parado desnecessariamente, cada vez que o motorista dirigiu de forma inadequada”, afirma Evangelista.

Com as soluções Autotrak, calculam-se os gastos de cada ação indevida na condução. O gestor recebe relatórios que levam em consideração o histórico

dos custos operacionais e de não conformidade. “Fazemos uma média da frota e mostramos ao cliente quanto foi gasto em cada erro ou uso inadequado do veículo. Os cálculos são aproximados e realizados tendo em vista o desempenho da frota por um determinado tempo”, explica Evangelista.

É importante também avaliar qual o perfil de cada frota, com base no consumo médio de combustíveis, pneus e lubrificantes, para calcular os gastos por quilômetro rodado. Vários itens devem ser monitorados, em especial os erros de condução, a velocidade do veículo e a rotação do motor. “Quando o cliente vê, em números, o quanto gastou sem necessidade, com erros que poderiam ser evitados ou más práticas que já se tornaram parte da rotina, ele compreende como a telemetria é fundamental para sua empresa”, diz o gerente da Autotrak.

EVITAR OS RISCOS DESNECESSÁRIOS

O principal software da Autotrak é o SuperVisor Web, uma plataforma de gerenciamento e operação de todos os produtos da companhia. A solução realiza a geração automática de rotas. Com a roteirização adequada, é possível dar mais segurança ao



veículo, ao motorista e às cargas. É realizado o levantamento das áreas de maior risco de roubo e acidentes, e as rotas são traçadas evitando as regiões mais perigosas, levando também em consideração questões ligadas a trânsito, logística e distância.

A tecnologia também ajuda a analisar a eficiência das viagens, acompanhando o tempo de carregamento e de descarregamento das mercadorias. Isso só é possível com o monitoramento diário da movimentação

dos veículos. Às vezes, pequenas mudanças trazem ganhos de tempo significativos. Monitorar as horas de trabalho dos motoristas também contribui para aumentar a produtividade da frota, principalmente depois das novas regras impostas pela Lei do Motorista. "Condutor cansado também representa riscos", diz Evangelista.

O Supervisor Jornada é uma ferramenta para auxiliar no controle das horas trabalhadas pelos motoristas. Mais do

“Não adianta
prover a empresa
com uma infinidade
de dados relativos ao
veículo, sem mostrar
como estes podem
ajudar a economizar
os gastos e melhorar
a qualidade
dos serviços”

Elton Evangelista,
gerente de pós-vendas
da Autotrac

que uma determinação legal, estar de acordo com a lei se tornou uma necessidade para os transportadores que querem se diferenciar no mercado, prestando serviços eficientes para seus embarcadores, sem deixar de cuidar dos aspectos de segurança da operação e da saúde de seus motoristas. Este software integra a família do SuperVisor Web, sendo compatível com todos os produtos da empresa. O SV Jornada possui relatórios gerenciais consolidados e de gestão de não conformidades, além de permitir exportação dos dados para outros sistemas utilizados pelo transportador, como aqueles voltados para a folha de pagamento.

Outro destaque da Autotrac para gerenciamento de frotas é uma solução desenvolvida em parceria com a Pirelli, o Cyber Fleet, um sistema de gestão de pneus que integra as tecnologias RF Id (mediante um sensor instalado nos pneus) com os equipamentos de rastreamento Autotrac Celular e Autotrac Prime. Com o Cyber Fleet, os clientes podem gerenciar, a partir de suas empresas, a posição dos pneus, além de parâmetros que influenciam diretamente no seu desgaste, tais como temperatura e pressão.

Menos poluentes e mais eficiência

A Ecofrotas gerencia mais de 750 mil veículos e busca incentivar seus clientes a gerenciar e reduzir suas emissões, influenciando a sociedade na construção de uma economia de baixo carbono

Márcia Pinna Raspanti

Os recursos naturais ficam cada vez mais escassos e a população mundial aumenta em ritmo constante. Em 1950, havia 2,5 bilhões de habitantes na Terra; hoje, são sete bilhões; e em 2050, a previsão é chegar a nove bilhões de pessoas. Como suportar este incremento? “A Revolução Industrial acelerou o processo de urbanização, pois melhorou as condições de vida nos centros urbanos. Isso gerou também um inchamento das cidades, que passaram a conviver com problemas como tráfego intenso, superpovoamento e escassez de recursos”, afirma Sérgio Rego Monteiro Filho, diretor institucional e de sustentabilidade da Ecofrotas.

Uma questão fundamental nos dias de hoje é a gestão eficiente dos recursos naturais. No Brasil, por exemplo, se encontra 13% da água do planeta. Do total, 73% vão para a agricultura, 23% para a indústria e 6% para residências, sendo que 40% dessa água é desperdiçada. Dos alimentos produzidos, cerca de um terço também é desperdiçado. Na matriz energética brasileira, 47% é de energia renovável, sendo 70% hidrelétrica. Em nível mundial, 81% da energia usada é fóssil, 13% renovável e 6% nuclear. “Ainda precisamos melhorar muito na gestão destes recursos que hoje são perdidos no nosso país”, acredita Monteiro Filho.

Neste contexto, é necessário avaliar como as empresas de transporte devem atuar para

ajudar a reduzir os impactos ambientais. “Atualmente, o nível de emissão de CO₂ na atmosfera é o mais alto dos últimos 420 mil anos. E apenas o setor de transportes representa 13% dessas emissões. Na era do aquecimento global, diminuir a emissão de gases poluentes passou a ser uma questão de sobrevivência. Um tema que interfere no futuro não apenas das empresas, mas também do planeta”, destaca Monteiro Filho.

O setor enfrenta várias dificuldades estruturais e operacionais. A matriz de transportes brasileira é baseada principalmente no transporte rodoviário (61%), mas apenas 12% das estradas são pavimentadas e, destas, somente 25% são consideradas boas ou ótimas. Outro desafio é a ineficiência dos veículos, que apresentam perdas no motor de 68% a 72%. “O preço dos combustíveis deve aumentar 10% em 2015 na bomba e 15% para as refinarias, o que também vai impactar as empresas, ainda não se sabe quanto”, diz Monteiro Filho.

Para poder sobreviver no mercado brasileiro de transportes, de maneira sustentável, o gestor ainda precisa estar atento à eficiência das rotas, limite de velocidade dos veículos, cobertura territorial, escolha dos melhores preços, aquisição de modelos mais econômicos, controle de fraudes e ainda buscar combustíveis alternativos. “O álcool, por exemplo, emite 25% menos poluentes que a gasolina”, diz Mon-

teiro Filho. Segundo uma pesquisa realizada pela GE Capital (unidade financeira da General Electric), o principal fator que influencia a compra e a renovação de veículos por parte das empresas está relacionado às emissões de gases de efeito estufa (GEE).

MENOS EMISSÕES

O maior desafio das empresas do século XXI é aliar produtividade às questões ambientais e sociais. “Então, a gente se pergunta: qual o papel da Ecofrotas neste cenário? Trazer inovação na gestão de frotas e benefícios, a serviço da eficiência dos nossos clientes e da construção de um valor novo para a sociedade”, acredita Monteiro Filho. A Ecofrotas lidera o mercado brasileiro de gestão de frotas com foco em sustentabilidade e gerencia mais de 750 mil veículos. A companhia tem como meta ser uma empresa carbono neutro, além de incentivar os clientes a gerenciar e reduzir suas emissões e influenciar a sociedade na construção de uma economia de baixo carbono.

O principal programa da companhia é a Frota Sustentável, que busca reduzir os gases de efeito estufa, substituindo, inclusive, os combustíveis tradicionais pelos ecológicos, como o etanol. A Ecofrotas possui um sistema integrado com empresas de telemetria que permite o cruzamento de informações de quilometragem e localização.



“Atualmente, o nível de emissão de CO₂ na atmosfera é o mais alto dos últimos 420 mil anos. E apenas o setor de transportes representa 13% dessas emissões”

Sérgio Rego Monteiro Filho,
diretor institucional e de
sustentabilidade da Ecofrotas

Em primeiro lugar, é feita uma avaliação do índice de sustentabilidade da frota – por meio de indicadores gerais, econômicos, sociais e ambientais – para se criar o mapa de desempenho.

O programa é composto por nove pilares: segurança, política de frotas, eficiência energética, estado da tecnologia, emissão de GEE, viabilidade econômica, direção consciente, manutenção e poluentes convencionais. “Cada um destes itens é avaliado cuidadosamente, para descobrir onde a empresa pode melhorar para tornar a sua frota mais eficiente e mais sustentável”, diz Monteiro Filho.

Antes de oferecer o programa aos clientes, a empresa aplicou o projeto na própria frota e pôde identificar os pontos mais favoráveis a um desempenho sustentável e os pontos de melhoria. É o caso da manutenção preventiva dos veículos, da capacitação dos condutores, da redução do uso de combustíveis fósseis e sua substituição por uma alternativa originada de fonte renovável. O esforço demonstrou que houve uma redução média de 63% nas emissões de gases de efeito estufa.

Um dos principais clientes do programa é a BRF, um gigante mundial do mercado de alimentos, que atingiu aumento da eficiência à frota de seis mil veículos leves, através do controle do abastecimento, manutenção preventiva e corretiva. Com a implementação da Frota Sustentável, a empresa reduziu em 45% o tempo de veículos parados e em 44% a emissão de gases de efeito estufa. Houve também melhora no desempenho dos motoristas, principalmente no que se refere à segurança.

A BRF é uma empresa que prioriza as inovações sustentáveis em toda sua cadeia produtiva, por isso, resolveu aderir ao programa. “Dentro desse conceito, em parceria com a Ecofrotas, estamos buscando a redução de emissão de CO₂, utilizando etanol, um combustível de fonte renovável, em nossa frota de veículos leves. Esta iniciativa reforça o comprometimento da empresa com a sociedade e especialmente com as gerações futuras, afinal o desenvolvimento sustentável é um valor da companhia”, afirma Jair Bondicz, gestor do Centro de Serviços Compartilhados da BRF.

Outro destaque é o projeto Crédito de Carbono, que utiliza uma metodologia inédita no mundo para geração de créditos a partir da substituição de gasolina por etanol em veículos flex. A redução da emissão de CO₂ é revertida em créditos que podem ser utilizados para compensar a emissão de outras áreas da empresa ou para serem negociados no mercado voluntário de carbono. A iniciativa já atingiu a marca de 2,1 mil toneladas de dióxido de carbono. Em 2014, a Ecofrotas realizou a primeira validação de Créditos de Carbono no mercado voluntário, tendo quatro empresas como participantes.

SEGURANÇA

A Direção Consciente é outro projeto da Ecofrotas, que busca capacitar os colaboradores para que sejam multiplicadores do tema segurança no trânsito. A meta do programa é contribuir para a conscientização dos seus clientes sobre o assunto e para melhorar as condições para que a sociedade desfrute de um trânsito mais seguro. “Buscamos transformar o trânsito em um ambiente com menos violência e mais consciência”, diz Monteiro Filho.

Os acidentes de trânsito ocupam seis de cada dez vagas em hospitais, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos, de acordo com Monteiro Filho. No Brasil, há 155 mortes por dia nas ruas e estradas. Em 2013, foram registradas cerca de 56 mil mortes por acidentes de trânsito e 438 mil pessoas ficaram com sequelas ou inválidas devido a este tipo de ocorrência – com uma terrível média de 1,2 mil brasileiros atingidos por dia. “É preciso conscientizar a sociedade a respeito destes números alarmantes e investir na educação no trânsito”, acredita Monteiro Filho.

Empresas de fretamento ampliam controle da frota

Segmento de transporte de passageiros, contínuo e eventual, contabiliza ganhos financeiros, maior controle dos itinerários e melhoria na qualidade do serviço com o uso de novas ferramentas de telemetria

Amarillis Bertachini

Melhor rendimento no consumo de combustível, menor gasto com operação do veículo, redução de custo com infrações de trânsito, menos acidentes, aumento da eficiência operacional e controle da frota em tempo real e histórico foram alguns dos resultados positivos que a Benfica BBTT (Benfica Barueri Transporte e Turismo), empresa do grupo Benfica, contabilizou após a implantação de uma solução para monitoramento de frotas com foco no fretamento eventual e contínuo, desenvolvida pela Cittati.

Com atuação no fretamento contínuo, eventual e turismo, a Benfica viu sua aposta no programa de gestão de frotas resultar em diversos benefícios operacionais, incluindo maior capacidade de análise de planejamento de rotas e resposta mais rápida a imprevistos. A implementação da solução do monitoramento de frota representou toda uma mudança de cultura dentro da empresa. “Deixamos de ser reativos para sermos proativos com os clientes na operação. O que melhorou para o nosso cliente? Garantia do serviço prestado, maior conforto, comodidade, segurança para os passageiros, aumento da satisfação do usuário e redução das reclamações”, declara Vicente Briamonte, gerente comercial da Benfica BBTT.



O grupo Benfica planeja integrar a gestão com aplicativos no celular para informação ao usuário em tempo real

“Nós não tínhamos a localização da frota em tempo real, não fazíamos o monitoramento das linhas em tempo real e não tínhamos o controle de velocidade em tempo real”, ressalta Vicente. O case da Benfica foi apresentado durante o 15º Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo, organizado pela Federação das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp), em Atibaia, no interior paulista.

Paulo Cesar Correia Junior, programador junior da empresa, explica que por uma tela de monitoramento é possível mapear a frota, filtrando por linha

ou por veículo, com informações detalhadas como a localização do carro no ponto de parada, se o veículo está atrasado, adiantado, ou se está dentro do horário. Além das informações do mapeamento, o gestor consegue enxergar o itinerário da linha e identificar em que local o ônibus está, seja dentro ou fora da garagem, ou se ele está na manutenção, com a ignição ligada ou desligada.

Edson Pereira dos Reis, analista de O&M da Benfica BBTT, acrescenta que com a tela de replay é possível ver toda a movimentação do veículo no dia anterior, apurando se ele saiu

do roteiro da rota selecionada, ou se ultrapassou o limite de velocidade, o que também auxilia em um levantamento para se saber se uma multa de trânsito foi procedente ou não, assim como alguma reclamação de passageiro de que o motorista estava em alta velocidade. “Conseguimos eliminar esse problema identificando através da tela de replay, que serve inclusive para controle interno”, ressalta Reis. É possível monitorar todos os trechos por onde o ônibus passa e ter todo o histórico do veículo do dia anterior nessa tela.

Outra tela destacada por Correia Junior é a que trata do desvio de itinerários, restrição de circulação, pontualidade e prioridade da linha, que faz parte do mapeamento cotidiano da central de controle operacional. “É a tela que mais usamos para operacionalizar as nossas linhas”, diz. Cada anormalidade que acontece na operação é visualizada em tempo real. Uma delas é o desvio de itinerário. Toda vez que houver o desvio de itinerário, é dado um alerta, assim como quando o carro está com a ignição ligada por muito tempo. “Temos uma pessoa que monitora isso em tempo real”, comenta.

Se alguma eventualidade for observada, é acionado um alerta e o responsável pelo monitoramento entra em contato com o motorista através de mensagem de texto, avisando sobre, por exemplo, um excesso de velocidade, e o motorista, então, diminui o ritmo. Através desse recurso é possível também evitar um comboio, quando há um ônibus andando muito próximo de outro. “A gente comunica e pede para ele segurar um pouco”, explica, o que evita que o veículo passe muito cedo ou muito tarde no ponto, atrapalhando o horário de chegada do passageiro na



Edson (esquerda), Vicente (centro) e Paulo (direita), da Benfica: mapeamento de toda a frota e controle dos desvios de itinerário

indústria onde trabalha.

Outro ponto importante em que a solução da Cittati atua é o cumprimento às restrições de circulação nos grandes centros urbanos, como na cidade de São Paulo. A partir do momento em que o gestor coloca no sistema o trajeto que tem que ser feito, respeitando as restrições, é possível criar uma cerca em volta desse trajeto, que simboliza os limites até onde o ônibus pode circular. A partir dessa programação, o sistema vai gerar um alerta se o ônibus sair daquele trajeto determinado. Ou, em um desenho inverso, é possível desenhar uma cerca virtual em um trecho onde o ônibus não pode entrar e determinar que seja gerado um alerta caso isso aconteça. Com isso, evitam-se diversas circunstâncias, como multas e outras eventualidades.

Reis explica que outro ponto importante é o relatório de quilometragem ociosa. A partir do momento que a empresa escala um ônibus para uma viagem, pode determinar qual quilometragem, aproximadamente, ele vai fazer; se ele extrapolar, essa quilometragem já fica caracterizada como ociosa. É feito um relatório mensal por veículo, que

gera um gráfico demonstrativo mês a mês, apontando se houve alta ou queda da quilometragem ociosa. Segundo Reis, isto é importante para a adequação do motorista. “Isto porque pode acontecer de determinarmos que ele tenha uma viagem de 150 quilômetros, por exemplo, mas a pessoa que contratou quer que ele passe na esquina para pegar um outro passageiro. Então o relatório me ajuda a controlar essa situação e averiguar se o motorista está fazendo o trajeto correto ou não, dentro do que foi determinado”, explica.

Esta quilometragem ociosa é perda direta de dinheiro, porque um dos meios de cobrança do empresário junto aos clientes é através do quilômetro rodado. “Se tenho um quilômetro operacional rodado é o que vou cobrar do meu cliente final. Mas o quilômetro ocioso eu não consigo cobrar do meu cliente final. Então isto é prejuízo direto. Estou gastando combustível, estou gastando pneu, fazendo manutenção em veículo”, exemplifica Reis.

Para o usuário, foi pensado um módulo no site da empresa em que ele pode clicar no ponto onde deseja embarcar e saber a previsão de chegada do veículo

naquele determinado ponto. O cliente do fretamento, no caso a indústria que contratou o serviço de transporte de seus funcionários, também pode visualizar a tela de controle para saber o momento exato em que o funcionário chegará ao trabalho. Além disso, esse controle ajuda a operadora a provar que manteve o serviço dentro do horário combinado e evitar que o funcionário alegue que chegou atrasado por causa do ônibus fretado.

Segundo Reis, os próximos passos do grupo Benfica serão os de integrar todo esse processo com aplicativos no celular para informação ao usuário em tempo real e controle de embarque de passageiros do fretamento com a telemetria que já está em teste.

Samir Chahine, gerente corporativo de negócios da Cittati, explica que essa solução direcionada ao fretamento e turismo é oriunda de uma solução usada no sistema de transporte urbano e que nos últimos anos começou a ser usada por este segmento.

AS SOLUÇÕES DA BGMRODOTEC

Além da Cittati, outras empresas de solução para gestão de frota aproveitaram o encontro da Fresp para expor seus produtos aos cerca de 200 empresários do setor de fretamento que estiveram presentes ao evento.

É o caso da BgmRodotec, empresa especializada no segmento de software de gestão para empresas de transporte, que apresentou em seu estande no evento um módulo voltado especificamente para o segmento de fretamento contínuo e uma outra solução voltada para o fretamento eventual, que trata toda a parte de gestão de turismo para algumas empresas do setor.

O software Globus é um sistema modular que integra todos os setores das empresas de transporte. Um novo módulo, conhecido como Escala+, foi desenvolvido especificamente para as rotinas operacionais. A ferramenta auxilia no momento de dimensionar e alocar a equipe à operação da empresa, fator que gera decisões mais rápidas e seguras.

A BgmRodotec aproveitou para divulgar também o Globus Parts, um portal com foco na compra e venda eletrônica de autopeças, pneus, combustível, serviços e materiais diversos, direcionados especialmente para empresas de transportes, para manutenção dos veículos. O módulo permite o recebimento de relatórios de performance de cotações e vendas. No total, são mais de 20 mil itens de autopeças cadastrados e mais de 100 mil veículos de frotas gerenciados. Segundo informações da empresa, as cerca de duas mil empresas que são clientes do Globus compram anualmente cerca de R\$ 1 bilhão.

“Fizemos uma solução totalmente integrada para o setor, com a preocupação de tratar não só da parte da receita dessas empresas, vinda do serviço prestado, mas também da parte de despesa dos veículos. Entendemos que é o conjunto entre receita e despesa que vai maximizar o lucro das empresas de fretamento”, declara Clodoaldo Milani Grandi, consultor de negócios da BgmRodotec.

Como a BgmRodotec aluga o sistema, o maior investimento que o empresariado tem, num primeiro momento, é na parte de implantação e treinamento desta solução, pela qual ele passa a pagar uma mensalidade. “À medida que vamos liberando novas versões do sistema, automaticamente os clientes recebem essas atualizações. Com isso,

entendemos que o empresariado do segmento vai ter sempre uma solução moderna e atualizada”, diz. Ele calcula que cerca de 25% das empresas de fretamento já utilizam a solução da companhia.

“A área de fretamento e turismo vem se mostrando com boa vitalidade de investimento e nós, da BgmRodotec, estamos atentos a eles e buscamos lançar sempre soluções que ajudem as empresas a manter uma gestão eficiente e lucrativa”, diz Valmir Colodrão, diretor da empresa.

Uma das operadoras de fretamento que já aderiram à solução da BgmRodotec é a Itatiba. As três empresas do grupo usam o sistema Globus: a TCI – Transporte Coletivo de Itatiba, que atua no transporte urbano e escolar; a ITT – Itatiba Transporte, que opera no fretamento contínuo e eventual; e a ITT Turismo, agência de turismo.

Em julho de 2011 – logo após a transação fechada em maio daquele ano, em que 83% do capital da TCI foi adquirido pelo grupo Consoline –, a empresa decidiu implantar o sistema Globus da BgmRodotec. “Com a implantação da nova gestão, era primordial obtermos um sistema confiável e eficiente. Fomos ao mercado à procura desse parceiro e, após ouvirmos muitas empresas deste ramo, optamos pela aquisição do sistema Globus da BgmRodotec”, conta Fabrício Justino dos Santos, gerente administrativo-financeiro das empresas TCI e ITT.

Ele explica que a Itatiba tinha seis sistemas que não conversavam entre si. “Uma verdadeira loucura, pois era retrabalho em cima de retrabalho e nada confiável. Agora usamos um único sistema, o Globus, em todos os departamentos e todos os módulos ‘conversam’ entre si”, diz.

Os maiores ganhos, em sua avaliação, são o controle e, principalmente, a confiabilidade dos números, porque de nada adianta ter um ou vários sistemas sem confiabilidade. As horas extras foram reduzidas em 80%, não existe mais passivo oculto nem a chamada "linha no chão", que é quando a empresa deixa de fazer uma linha programada. Além disso, Santos afirma que a manutenção preventiva e o controle de estoque estão 100% em dia.

Ele destaca também a importância de ter treinado e implantado o sistema junto com os gerentes, pois a rotatividade diminuiu, a visão da interação dos módulos é outra e a multiplicação é rápida. Além disso, a empresa não fica refém de alguns funcionários que, eventualmente, têm o hábito de reter a informação com medo de perder o emprego, diz.

A TCI, do segmento urbano, foi fundada em 1952, tem 66 carros na operação e está localizada em Itatiba, no interior paulista, onde transporta cerca de 550 mil passageiros/mês. A ITT, de fretamento contínuo e eventual, foi fundada em 1996, tem 78 carros na operação. Ambas têm certificação ISO 9001 e 14001.

FERRAMENTA DA TRANSDATA

A Transdata Smart é outra empresa que marcou presença no evento da Fresp. Segundo Devanir Magrini, diretor comercial da companhia, a Transdata desenvolveu uma ferramenta especialmente voltada para o controle de usuários no fretamento. A solução engloba desde aferição no momento do embarque até o horário de desembarque, viabilizando o controle do número de usuários, da regularidade de



Devanir Magrini, diretor comercial da Transdata: uso de ferramenta por seus clientes permitiu economia de até 18% do custo operacional do veículo

cada um no transporte fretado, e engloba todas as funções de telemetria como velocidade, alerta de porta aberta e outros recursos para dar segurança ao passageiro transportado.

Para o operador, há casos em que o uso da ferramenta permitiu economia de até 18% do custo operacional do carro. "Ela gera uma cultura de usabilidade adequada do carro, isso traz redução de consumo, traz redução de desgaste de peças", exemplifica o executivo.

De acordo com Magrini, o valor do investimento não é alto, uma vez que ele compreende, na maioria de modelos de contrato, a locação. Esse modelo é o escolhido porque as empresas fornecedoras da tecnologia têm que dar garantia nos *upgrades* das novas versões de software, e o contrato com os empresários de ônibus fretados é no modelo de pagamento mensal, o que resulta em uma aderência mais adequada ao formato de custo das empresas. Ele calcula ter mais de 40 empresas de fretamento utilizando a solução da Transdata, principalmente na região Nordeste, onde a empresa também atua fortemente no segmento de bilhetagem eletrônica.

SISTEMA ORBBUS DA ORBITAL

A Orbital Sistemas também aproveitou o evento da Fresp para divulgar seu produto OrbBus, desenvolvido para que as empresas de fretamento possam monitorar a execução de suas linhas de transporte de passageiros.

Segundo Jorge Martins, sócio-diretor da Orbital, essa solução permite que, depois de lançadas no sistema todas as informações sobre as rotas, motoristas e veículos, se possa fazer um planejamento da execução e acompanhar se o que foi planejado está sendo efetivamente executado. Graças a um alerta que é emitido pelo sistema, o gestor consegue ver se há atraso ou se o trajeto está adiantado, assim como controlar se houve desvio da rota, e ajustar toda a execução da linha. Além disso, possibilita o controle diário dos passageiros, com emissão de relatório.

A Orbital também desenvolveu um módulo para o passageiro que, com smartphone, pode cadastrar usuário e senha para acessar informações sobre a linha que toma e verificar se o ônibus está chegando ou se já passou. "É uma comodidade maior para o passageiro saber a localização exata do ônibus em sua rota", diz Martins. A empresa fez ainda um módulo voltado ao motorista, também para smartphone, para que ele possa checar se está cumprindo a rota no tempo correto e ajustar essa performance.

Na avaliação de Martins, os maiores ganhos para as empresas de fretamento, com o uso da solução da Orbital, são o planejamento confiável e o monitoramento em tempo real da execução dos itinerários. O sistema foi lançado no início deste ano, já está sendo usado por duas empresas e está em fase de homologação em outras três.

Soluções otimizam rotas urbanas e rodoviárias

MapLink cria soluções para empresas de transporte e logística para driblar trânsito e cumprir roteiros no menor tempo possível

Wagner Oliveira

Uma empresa de ônibus que atua no fretamento, turismo e aluguel de veículo numa região metropolitana como a de São Paulo sofre inúmeras dificuldades para cumprir suas rotas e manter a operação otimizada – levando em conta não só os menores custos, mas também a pontualidade do serviço. O trânsito caótico e a intrincada infraestrutura viária exigem muito planejamento e soluções tecnológicas que permitam a racionalização no cumprimento dos roteiros.

Com este quadro de dificuldades, a Ipojucatur contratou, em 2010, a MapLink para desenvolver soluções que customizassem cada uma de suas linhas no atendimento de diversos perfis de clientes. Além da redução do tempo percorrido, as ferramentas desenvolvidas pela MapLink proporcionaram uma melhoria na pontualidade e qualidade do serviço, criando um diferencial competitivo para a Ipojucatur.

Criada na década de 1970 como Empresa de Ônibus Vila Ipojuca e com origem no transporte urbano na zona oeste de São Paulo, a Ipojucatur atualmente presta serviços de aluguel de ônibus, micro-ônibus, vans e carros executivos para fretamento contínuo/empresarial, turismo/eventual, eventos e receptivos.

No segmento contínuo/empresarial, a Ipojucatur realiza serviços de transporte para indústrias, bancos, escolas, universidades,

órgãos públicos, entre outros. Ela também realiza serviços para empresas ou grupos de pessoas com a possibilidade de veículos executivos e motoristas bilíngues.

A plataforma da MapLink permite soluções para empresas que atuam em todos os segmentos do transporte e logística. “Trabalhamos com projetos customizados utilizando tecnologia de geoprocessamento. Temos conteúdos de mapas e rotas, informações de trânsito e pontos de interesse”, afirma o sócio e diretor comercial da MapLink, Frederico Hohagen.

Para reforçar sua presença no setor de transporte, a MapLink está lançando uma nova ferramenta de logística em sua linha de produtos. Trata-se de um otimizador de planejamento que calcula as melhores rotas, com menores distâncias e custos para atendimento de todas as entregas, utilizando o menor número de veículos da frota.

De acordo com Hohagen, o sistema da MapLink calcula matematicamente o melhor roteiro de entrega, considerando as diversas necessidades de negócio, como janelas de entregas, jornada de trabalho, características físicas dos veículos e das entregas. “A ferramenta permite reduzir os custos de transporte e aumentar o nível de serviço aos seus clientes.”

Além disso, também é possível disponibilizar dados no webser-

te pode obter rotas específicas, informações de geocodificação, mapas e trânsito para serviço próprio.

Em relação às soluções customizadas de trânsito, a MapLink fornece informações em tempo real e dados históricos. Já na roteirização, são estabelecidos endereços de origem e destino, além de pontos de parada. Com a visualização, é possível conjugar pontos de interesse, utilizando-se filtros para obtenção de informações. As soluções de geomarketing desenvolvem dados pertinentes aos estabelecimentos para análises e tomada de decisões.

Na cadeia logística, a MapLink também desenvolve produtos online, como o Roteirizador Urbano Multiponto (RUM) e o Roteirizador Multiponto Transportes (RMT) – ferramentas de roteirização urbana e rodoviária, respectivamente. Por meio deles, pode-se calcular e informar a melhor rota entre vários endereços, considerando um local de origem, um de destino e pontos de paradas, calculando também distâncias, combustível e pedágios da rota, como um resumo de despesas. As soluções podem ser aplicadas em diversas plataformas, como a internet, aplicativos móveis, *media out of home*, TV e call center.

Segundo Hohagen, a MapLink participou recentemente do desenvolvimento do portal de trânsito Web Mobile para um grande *player* de comunicação. “Cria-

mos um cadastro de endereços para rotas com destino fixo considerando trânsito em tempo real, ou seja: o usuário cadastra um endereço 'X' e, a partir da localização GPS do dispositivo móvel, o aplicativo gera a rota até este endereço informando o tempo e quilometragem para chegar ao destino", diz Hohagen.

Por meio da solução, o cliente da empresa visualiza online a filmagem de câmeras para obter um termômetro do trânsito. Também tem acesso a notícias e boletins sobre incidentes ou acidentes no trânsito. De acordo com o executivo, a administração de conteúdo ocorre de forma dinâmica através de sistema CMS, como, por exemplo, editar notícias, subir publicidade sob demanda de forma independente e alterar visualizações de câmeras, tudo com administração direta pelo cliente.

VEÍCULOS PESADOS

A MapLink também desenvolveu aplicativo para busca de concessionário mais próximo com roteirização evitando trânsito. A plataforma tem o cadastro de endereços para rotas com destino fixo, considerando trânsito em tempo real, ou seja: o usuário cadastra um endereço "X" e, a partir da localização GPS do dispositivo móvel, o aplicativo gera a rota até este endereço infor-



“Criamos um cadastro de endereços para rotas com destino fixo, considerando o trânsito em tempo real”

Frederico Hohagen,
diretor comercial
da MapLink

mando o tempo e quilometragem para chegar ao destino.

Pode também disponibilizar informações técnicas sobre produtos (caminhões) por meio de visualização em PDF. Há ainda a possibilidade de roteirizador rodoviário com informações de despesas da viagem: combustível, pedágios e quilometragem percorrida.

De acordo com Hohagen, o aplicativo faz interface para levantamento de fluxo de veículos e velocidade média de uma via, para a análise de tempo de percurso de determinada região. A ferramenta é importante para ajudar na avaliação de dados para expansão de rede.

A Movile, empresa que atua na

criação de aplicativos e conteúdos para plataformas móveis, fez investimento de R\$ 36 milhões na LBS Local, proprietária do Apontador e MapLink. Os dois negócios juntos conectam 20 milhões de pessoas a dez milhões de estabelecimentos, além de fazer o monitoramento de 200 mil quilômetros de ruas.

O montante investido pela Movile é parte de aporte de R\$ 125 milhões recebido em agosto do fundo Innova Capital. A empresa brasileira deve lançar ainda mais quatro aplicativos focados em serviços O2O, transação que se inicia online (via desktop ou dispositivo móvel) e finaliza com o recebimento de produtos ou serviços no universo físico (offline).

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO

GTfrota

ACABE COM OS DESVIOS E DESPÉRDÍCIOS DE COMBUSTÍVEL DE SUA FROTA.

Com o sistema GTfrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jabotão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br
Fone: (11) 3858-7724

Mapeamento ajuda motorista em trechos perigosos

Empresa desenvolve solução em que o motorista deve reduzir a velocidade e evitar perder a concentração com o uso de aparelhos eletrônicos

A tecnologia entra em ação para diminuir a ocorrência de acidentes em trechos de intenso tráfego em que motoristas de veículos de carga ou passageiros complicam ainda mais a situação ao adotarem comportamentos e atitudes de risco. Aparelhos rastreadores emitem sinais sonoros alertando condutores em áreas de alta incidência de acidentes previamente mapeadas pelos próprios transportadores ou obtidos por meio de dados estatísticos oficiais do governo.

De acordo com ranking do Ministério da Justiça, trechos específicos de rodovias, geralmente com extensão de dez quilômetros, concentram a maior parte dos acidentes no Brasil. Um dos exemplos é a BR-101 (via que vai do Rio Grande do Sul ao Rio Grande do Norte), que, segundo estudo da Polícia Rodoviária Federal e do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, foi apontada como a estrada brasileira com mais trechos perigosos.

“Desenvolvemos uma solução que alerta o motorista quando ele está transitando em um desses trechos perigosos”, afirma Alexandre Fagundes, gerente de marketing da Mix Telematics, empresa originária da África do Sul e que tem atuação global no segmento de telemetria e rastreamento. O programa da empresa também busca mudar o comportamento dos motoristas.

De acordo com dados obtidos em



Em trechos perigosos, a solução gera um alarme sonoro para que o motorista reduza a velocidade e dirija cautelosamente

estudos internacionais, os motoristas estão cada vez mais descuidados enquanto dirigem, em razão do uso de celulares e smartphones. Segundo dados obtidos pelo Centro de Tecnologia Allianz (Allianz Center for Technology - AZT), que fica em Munique, na Alemanha, cerca de 20% dos motoristas admitem escrever mensagens de texto ou e-mails ao volante e 30% leem estas mensagens, mesmo se, de acordo com os próprios motoristas, o fazem apenas “raramente” ou “ocasionalmente”.

Diante disso, a probabilidade de acidentes cresce muito e, consequentemente, vidas são perdidas, além do aumento de custos na cadeia logística. “Assim, as empresas buscam soluções que ajudem a minimizar esses problemas e a poupar vidas. Entre elas, está a gestão da frota por meio da telemetria, que identifica trechos perigosos, informa os motoristas se estão em área de

risco ou não e cria políticas restritivas de velocidade para estes locais”, diz Fagundes.

Ao entrar em um trecho perigoso, a solução identifica o problema, gera um alarme sonoro na cabine, para que o motorista reduza a velocidade e dirija cautelosamente até sair do trecho.

De acordo com o executivo, clientes da empresa já chegaram a reduzir em 60% o índice de acidentes com a tecnologia. “A Nestlé, que é um dos nossos clientes globais, não registra um acidente há cerca de dez anos na coleta de leite, uma aplicação que antes registrava muitas ocorrências em razão do deslocamento da carga no processo de coleta em localidades do Sudeste, Sul e Centro-Oeste”, afirma.

“A empresa recebe um relatório afirmando quando e onde existiu descumprimento do aviso. Cabe à empresa reorientar o profissional”, diz.

QUER MAIS EFICIÊNCIA PARA SUA OPERAÇÃO E MAIS SEGURANÇA PARA SUA CARGA?

A ZATIX TEM A SOLUÇÃO CERTA PARA SUA OPERAÇÃO



TRIPLO CANAL DE COMUNICAÇÃO

Duplo Canal Celular + Exclusivo Canal Satelital Iridium*



INTELIGÊNCIA EMBARCADA

Reação automática do rastreador, sem intervenção humana ou comunicação



INTERFACE DE INTEGRAÇÃO

Integração com outros sistemas como: ERP, TMS, WMS, CRM, roteirizador, etc.



FUNÇÕES PROGRAMÁVEIS

Alta flexibilidade e nível de customização



Sistema Omnilink é a mais poderosa solução para **monitoramento de veículos e gerenciamento de risco** no transporte de cargas, fornecendo dados para **apoio à gestão logística**.

Obtenha dados precisos sobre a **utilização do veículo e o modo de direção do motorista** através da **Telemetria Omnilink**.

DIREÇÃO SEGURA E ECONÔMICA COM OS MÓDULOS ADICIONAIS DA TELEMETRIA OMNILINK

safedriving

Utiliza a tecnologia de visão artificial Mobileye para gerar alertas em tempo real, em casos de risco de colisão.

topdriving

Ferramenta para controle do tempo de jornada de trabalho dos motoristas. (Lei 12.619/12)

greendriving

Acompanhe os dados de emissão de carbono e gases poluentes por motorista e por veículo.

ENTRE EM CONTATO



(11) 4003-8006 ou 0800 604 4016



contatocomercial@zatix.com.br



www.zatix.com.br

ZATIX



*Comunicação GPRS fornecida pelas operadoras de telefonia celular e comunicação satelital fornecida pela Iridium.

Soluções integradas para abastecimento e pedágio

DBTrans, CTF e VB, que integram o grupo Fleet Cor, se unem para oferecer diversas opções em gestão de frotas de todos os tipos, para monitorar veículos e agilizar as operações

Márcia Pinna Raspanti

A DBTrans é uma empresa do grupo FleetCor, umas das maiores companhias especializadas em gestão de abastecimento e meios de pagamento. O grupo marca presença em 28 países, nos cinco continentes, com 50% da receita de fora da América do Norte (Estados Unidos e Canadá). Fazem parte do FleetCor, no Brasil, a CTF, que tem forte atuação no segmento de pesados, e a VB, líder em vale-transporte, com 1,5 milhão de usuários (43% de *market share*) e movimentação de R\$ 2,6 bilhões por ano.

A DBTrans é uma das pioneiras na emissão de vale-pedágio e pagamento eletrônico de frete, tendo mais de três milhões de viagens gerenciadas por ano. “O grupo fornece diversas soluções integradas para o frotista ter controle sobre o consumo de combustível. Com grande capilaridade no país, as opções da companhia em abastecimento e meios de pagamento são bastante variadas e servem a todas as necessidades”, afirma Flávio Azan, gerente nacional da DBTrans.

A PepsiCo, uma das maiores empresas do mundo em alimentação e bebidas, é um dos clientes do grupo. A companhia desejava fazer a unificação da solução mundial para abastecimento de frotas. “A empresa já utilizava o produto da CTF

e o modelo brasileiro acabou se tornando o padrão mundial. O sistema CTF possibilita controle rígido do abastecimento, com restrições que evitam as fraudes, registrando o volume, o gasto, a data e a localização de cada abastecimento”, informa Azan.

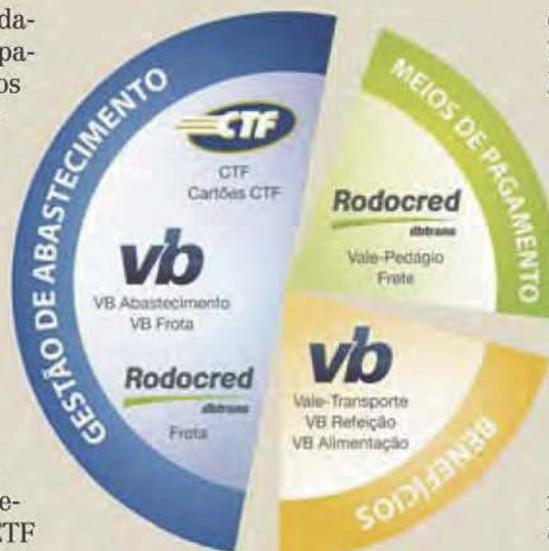
A PepsiCo necessitava de um sistema de abastecimento seguro, com garantia da presença do veículo e de que o valor pago fosse destinado somente para combustível, com coleta totalmente automática dos dados do abastecimento e do veículo. Os preços e prazos de pagamento deveriam ser negociados com a rede de postos e o faturamento descentralizado. “Outra preocupação era de

que a qualidade de combustível estivesse garantida e o pagamento centralizado através de parceria bancária. A empresa queria também um sistema integrado com ERP via WebService”, diz Azan.

A solução implementada automatiza as operações de abastecimento, débito e crédito para frotas de veículos. Os dados são coletados sem intervenção humana e foi criado um portal na internet para extração de relatórios. Com o sistema, foram eliminados os desvios potenciais de combustível, sendo realizada a captura eletrônica do hodômetro ou horímetro. Foi feito também um bloqueio de rede e a frota só pode abastecer em postos predeterminados. O cliente recebe ainda relatórios completos e integrados, com total gerenciamento da frota.

Todos os veículos da frota são equipados com um dispositivo UVE (Unidade de Veículo) interligado ao hodômetro no bocal do tanque. Os postos, por sua vez, são dotados de unidades controladoras interligadas aos bicos das bombas onde são instaladas antenas e um sistema de envio de dados. Quando um veículo credenciado posiciona-se para o abastecimento, sua UVE automaticamente se identifica com a antena do bico da bomba. No momento do abastecimento, a antena registra na unidade controladora do posto todas

PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECIDOS PELA DBTRANS



as informações sobre o abastecimento (veículo, quilometragem, combustível, litragem, valor).

Quando o bico da bomba é afastado, automaticamente a comunicação é interrompida e o motorista pode seguir viagem sem ter que preencher ou assinar qualquer documento. As informações coletadas pela antena da bomba são armazenadas na unidade computadorizada do posto que, ao final do dia, as envia, através da internet, para uma central de processamento de dados. Posteriormente, o posto envia por correio a nota fiscal para a frota. Todas as informações coletadas podem ser consultadas via internet.

A implantação do sistema CTF na frota da PepsiCo foi rápida e com custos reduzidos. A companhia aderiu também ao Cartão CTF, que serve para abastecimento em postos que fazem parte da rota, mas não têm a tecnologia necessária. No caso, 28 postos utilizados estão nesta situação – a PepsiCo conta com uma rede de 500 unidades Ipiranga e 700 da Petrobras. “São casos excepcionais, em que a empresa atua em uma região em que não há postos com o sistema, então o motorista faz uso do cartão, de forma controlada. O cartão serve ainda para pagamento de serviços adicionais”, diz Azan. Os resultados da parceria têm sido positivos: com o sistema a empresa conseguiu ampliar em 14% a relação entre quilômetro percorrido por litro de combustível.

OUTROS PRODUTOS

A empresa tem outros produtos nesse segmento. O Rodocred Frota garante economia e otimização do desempenho da frota pesada, por meio da gestão total dos abastecimentos com controle de média por veículo ou motorista.



Flávio Azan, gerente nacional da DBTrans: solução implementada para automatizar as operações de abastecimento, débito e crédito para a frota de veículos

Com uma rede credenciada com mais 800 postos com preço negociado, a solução permite controlar o abastecimento em postos ou bombas internas, com regras de utilização definidas pelo próprio cliente. O Rodocred também disponibiliza soluções em meios de pagamento do pedágio pelo caminhoneiro, que pode ser em forma de cupons nominais ou TAGs, com tecnologia RFID.

O Rodocred Frete é uma solução integrada para gestão do pagamento de frete, que oferece programação, gerenciamento e monitoramento de toda a operação de pagamento ao caminhoneiro autônomo. O sistema é integrado ao Vale-pedágio, fazendo a triagem, digitalização e conferência da documentação.

Com o aplicativo Rodocred o transportador pode acessar sua

conta e realizar diversas operações diretamente pelo celular, como consulta de saldo e extratos, transferência entre contas Rodocred ou qualquer outro banco, fazer recarga de celular, pagar contas e boletos e ainda receber avisos e notícias.

O Rodocred DBTrans Pátio faz o acompanhamento de todo o processo envolvido no carregamento e descarregamento do veículo, com o gerenciamento completo das entradas e saídas dos carros.

O VB Frotas faz a gestão com base em regras de abastecimento definidas para cada veículo e motorista, gerando relatórios online e em tempo real. Já o VB Abastecimento foi desenvolvido para administrar o abastecimento, com simplicidade e praticidade, controlando os gastos e eliminando o uso de dinheiro.

Aplicativo da JSL facilita pagamento do frete

Empresa tem desenvolvido sistemas integrados para dar mais agilidade a toda a cadeia logística e facilitar o dia a dia dos motoristas

Cumprir o compromisso de entregar a carga dentro do prazo combinado e possibilitar o pagamento do frete de maneira rápida e segura são algumas das vantagens proporcionadas pelas ferramentas desenvolvidas pela JSL, com o objetivo de facilitar as operações para seus clientes. A empresa tem investido em tecnologia e no aprimoramento dos sistemas integrados para oferecer mais agilidade e segurança em toda a cadeia logística. A companhia calcula que o desenvolvimento de sistemas integrados otimizam a produtividade em até 40%.

O aplicativo JSL e o JSL Cartão, por exemplo, que são ferramentas independentes, mas complementares, trazem vantagens tanto para o contratante quanto para o contratado. O aplicativo JSL oferece uma série de recursos para auxiliar os motoristas e permite que os usuários possam consultar a localização da rede de lojas Movida Rent a Car (adquirida pela JSL no ano passado), filiais da JSL e postos conveniados nos quais os motoristas têm desconto no preço do combustível ao utilizar o JSL Cartão. Além disso, é possível obter informações sobre o saldo do JSL Cartão e sobre toda a rede de concessionárias da companhia.

Com o recurso do roteirizador, os motoristas a serviço da empresa



podem acessar, por meio do código de operação da viagem, a rota a ser realizada e todo o pacote de informações paralelas. Caso não haja um código da viagem, basta informar a origem e o destino que o aplicativo planejará igualmente a rota.

“As vantagens são inúmeras e os resultados, notórios. Com o novo sistema na contratação e efetivação do trabalho, é pos-

sível reduzir o período médio de uma entrega, desde a contratação até o fim do ciclo. Isto ocorre devido às diversas funcionalidades do nosso aplicativo, que permite acessar informações sobre a disponibilidade de veículos, contratação e até fazer um planejamento de viagens mais seguras, evitando paradas desnecessárias e ainda garantindo a segurança do motorista, que não transita com valores em espécie. Além disso, é possível monitorar a localização da carga e o cumprimento de metas com a comprovação da data e da hora em que a carga foi entregue”, explica Diorwilton Heusser, gerente de inovação e meios de pagamento da JSL.

Outro ponto positivo é que o pagamento fracionado por etapa das entregas, com o crédito sendo feito diretamente no cartão, facilita o processo para os motoristas. Com o aplicativo, eles podem ainda consultar o saldo do cartão, que é aceito em mais de um milhão de estabelecimentos credenciados pela Mastercard e que também possibilita a realização de compras e saques nos caixas eletrônicos.

Perto de completar três anos do lançamento do JSL Cartão, a operadora soma mais de 30 mil usuários cadastrados e movimentação de cerca de R\$ 600 milhões por ano. Isto a torna a maior operadora

logística em movimentação com cartão-frete da bandeira MasterCard na América Latina. O JSL Cartão foi o primeiro cartão-frete da bandeira MasterCard no Brasil. É utilizado em mais de 40 mil viagens por mês.

Em comunicado oficial, a JSL afirma que “o uso do JSL Cartão associado ao Aplicativo JSL transformou a empresa em um case de gestão logística, ao trazer soluções para desafios operacionais, como a contratação de motoristas, roteirização das viagens, monitoramento e comprovação da entrega da carga, até mesmo a questão da comprovação de renda dos carreteiros”.

Há 58 anos no mercado, a JSL está presente em todo o território nacional, além de quatro países da América Latina. A empresa atua do transporte de carga à terceirização completa de frotas,

compondo um dos mais amplos portfólios de serviços logísticos do país, incluindo operações independentes e complementares ao serviço logístico, no segmento comercial (Seminovos JSL, JSL Concessionária de Veículos e Movida Rent a Car) e no segmento de serviço financeiro (JSL Cartões e JSL Leasing). A JSL adquiriu a Movida Rent a Car, empresa especializada na locação diária e mensal de veículos, em novembro do ano passado e, desde a aquisição, a Movida, que possuía 29 lojas e cerca de 2.400 veículos, já conta com 41 lojas e uma frota de mais de 8.800 veículos.

Neste segundo semestre do ano, a JSL Leasing começou a operar no mercado após receber aprovação do Banco Central com relação à estrutura organizacional. A nova empresa passou a oferecer leasing financeiro e operacional

de caminhões, automóveis e outros ativos tanto para seus atuais clientes, fornecedores e prestadores de serviços quanto para o público em geral. Inicialmente, as novas linhas de crédito são negociadas exclusivamente nos oito estados onde estão localizadas as 16 lojas da JSL Seminovos.

Segundo informações da JSL, o objetivo da nova empresa é facilitar a aquisição de novos veículos por caminhoneiros autônomos e por pequenos transportadores de bens, o que poderá contribuir para impulsionar a renovação da frota de veículos pesados em todo o país.

A JSL Leasing aproveitará a expertise de logística da JSL S.A. na análise de seus futuros clientes e oferecerá condições mais compatíveis com a realidade financeira de cada um”, explica Osmar Roncolato Pinho, presidente da JSL Leasing.



LOCALIZA GESTÃO DE FROTAS. MAIS CONFIANÇA, AGILIDADE E FLEXIBILIDADE PARA A SUA EMPRESA.

- Planejamos a sua frota sob medida para reduzir os seus custos.
- Oferecemos total agilidade e disponibilidade para agendamento de serviços ou emergências, com atendimento especializado 24h por dia.
- Disponibilizamos carros substitutos e provisórios em toda a rede Localiza.
- Gerimos a sua frota de forma completa, com rede de fornecedores de abrangência nacional e monitoramento de carros em serviço, para a máxima produtividade operacional.
- Temos sistemas de gerenciamento e controle que garantem maior flexibilidade na administração de ativos e máxima transparência na gestão.
- Garantimos uma parceria eficiente e descomplicada, com a experiência de quem mais entende de aluguel de carros na América Latina.

Converse com a gente.

Cuidamos da sua frota para você cuidar dos seus negócios.

0800 979 3003
www.localiza.com/frotas

 **Localiza**
Gestão de Frotas

Em busca da excelência



A Mercedes-Benz oferece ao frotista uma série de serviços, soluções tecnológicas e produtos para tornar a operação mais eficiente e produtiva, desde a aquisição do veículo até a sua venda

Márcia Pinna Raspanti

Para uma gestão mais proveitosa da frota é necessário escolher o veículo certo na hora da compra. E não basta levar em conta apenas o preço do produto, mas é também importante ter em mente outros gastos envolvidos, como valor de revenda, custos de manutenção e conservação. O gestor precisa de um indicador financeiro que lhe mostre o custo de possuir um veículo durante um determinado período de tempo, considerando o ponto ótimo de troca, disponibilidade do produto e visão global da operação.

Total Cost of Ownership (TCO), ou Custo Total da Propriedade, é uma estimativa financeira projetada para as empresas avaliarem os custos diretos e indiretos relacionados à compra de todo o investimento importante, além do gasto inerente de tais produtos para mantê-los em funcionamento, ou seja, os gastos para que se

continue proprietário daquilo que foi adquirido. “O grande segredo é converter as informações em subsídios que auxiliem em decisões acertadas”, afirma Célio Meneguelo, gerente de pós-venda da Mercedes-Benz.

Os fatores geralmente considerados são: valores de aquisição e de financiamento e gastos com seguros e impostos. Outros elementos, porém, irão impactar a produtividade da frota, como manutenção, reparação, pneus, combustível, peças, mão de obra, lubrificantes, incidência de acidentes e indisponibilidade do veículo. “O detalhamento da composição dos custos nos permite identificar onde devemos atuar para reduzir o TCO. O enfoque da Mercedes é orientar o cliente sobre as possibilidades de como aproveitar melhor a sua frota”, diz Meneguelo.

A ferramenta TCO permite o mapeamento dos pontos fortes e

dos pontos de melhorias dos produtos, por meio do mapeamento das áreas em que o frotista está se saindo bem e dos setores que precisam ser aprimorados. Os pontos fortes da operação geram argumentação de vendas e são monitorados para que a vantagem seja mantida em projetos futuros. Já os itens em que a empresa precisa melhorar têm potencial de redução do custo para o cliente, sendo analisados pelas áreas responsáveis e repassados para trabalho interno nos departamentos adequados da empresa.

PRODUTOS E SERVIÇOS

Uma forma de reduzir os custos operacionais é por meio dos contratos de manutenção oferecidos pela Mercedes-Benz. “Os contratos permitem que a empresa mantenha sua atenção na operação, sem precisar se preocupar com outras questões

ligadas à conservação e reparos da frota. Assim, é possível contar com maior disponibilidade do veículo, ter conhecimento do custo real de operação e ainda contar com cobertura em nível nacional e certificação ambiental”, resume Meneguelo.

Em 2014, a Mercedes-Benz do Brasil completou dez anos de produção das peças remanufaturadas da linha Renov, que são fabricadas na unidade da empresa em Campinas, interior de São Paulo. Segundo a montadora, o custo do produto remanufaturado chega a 55% do valor de uma peça nova. A garantia é de 12 meses, sem limite de quilometragem e válida em todo território nacional. Além disso, a peça usada pode entrar como parte do pagamento do item Renov, reduzindo o custo da manutenção. Já foram vendidas, neste período, cem mil unidades. “O uso das peças remanufaturadas tem impacto importante no ciclo de vida do produto, influenciando o resultado do TCO”, lembra Meneguelo.

A telemetria é uma das ferramentas mais importantes para uma gestão eficiente da frota. A Mercedes-Benz disponibiliza sistema de gestão voltado para os veículos pesados, chamado de FleetBoard. Os veículos extrapesados da Mercedes-Benz apresentam hoje uma grande quantidade de dados técnicos para serviços de telemetria, o que significa inúmeras possibilidades de serviços para aprimorar o uso do veículo e reduzir os custos de TCO. São cerca de 200 sensores que disponibilizam mais 1,5 mil dados diretos e indiretos sobre o caminhão. De acordo com a montadora, o correto uso das informações obtidas com o FleetBoard possibilita uma redução de até 15% no consumo de combustível e de cerca de 10% na emissão de CO₂.



Célio Meneguelo, gerente de pós-venda, e Raul Grilo, gerente de vendas da Mercedes-Benz: além do preço do veículo, é preciso ter em mente outros gastos, como valor de revenda, custos de manutenção e conservação

A Mercedes-Benz oferece uma série de módulos de telemetria. O FleetBoard Coaching atua na análise da operação do cliente e no perfil de direção dos motoristas, elaborando e enviando relatórios personalizados e sugestões de melhoria. O serviço também permite a organização de treinamentos em grupo e mantém contato regular com motoristas e instrutores, com base nos relatórios. O uso desta solução reduz significativamente o consumo de combustível, possibilita o treinamento contínuo dos condutores e reduz as situações de risco e acidentes. “Mesmo as frotas com motoristas experientes apresentam potencial de melhoria”, diz Raul Afonso Grilo, gerente de vendas da Mercedes-Benz.

FleetBoard Maintenance tem foco no aumento da disponibilidade da frota, realizando a análise do status técnico do veículo, a identificação das próximas manutenções periódicas e preventivas e o agendamento da manutenção na concessionária mais

próxima. Com o serviço, ficam garantidos a disponibilidade das peças e o atendimento nas concessionárias. O frotista consegue diminuir os custos e aumentar a produtividade, além de trabalhar com maior segurança.

FleetBoard Uptime é a solução voltada para a redução de quebras de veículo. Com o sistema, é feita a verificação ininterrupta do funcionamento da frota, permitindo que se prevejam falhas técnicas antes mesmo de acontecer o incidente. É possível também acionar o cliente e o motorista para prevenir danos no veículo e ainda coordenar o atendimento imediato em uma das concessionárias. A Mercedes-Benz oferece ferramentas, meios e métodos para a melhor utilização do veículo em seu ciclo de vida, proporcionando melhor desempenho operacional da frota. “O nosso foco é no cliente, sempre tendo em mente o comprometimento da Mercedes-Benz para desenvolver o melhor veículo para cada operação”, conclui Grilo.

Frota atua no crescimento da BRF

Uma das maiores fabricantes de produtos com proteína animal do mundo, multinacional brasileira tem cerca de seis mil veículos leves

Wagner Oliveira

Como uma grande empresa como a BRF gere uma frota gigantesca observando não só seus interesses comerciais, mas também atendendo a uma política interna de valorização de recursos humanos? Para falar sobre um assunto de grande interesse a todos os gestores de frotas no Brasil, pela importância e dimensão da multinacional brasileira, Rodrigo Ferreira dos Santos, negociador de suprimentos da BRF, participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, organizado pela OTM Editora.

Nunca é demais lembrar que as três letrinhas BRF representam a junção da Perdigão e Saldia, que se uniram em 2009. Estas três letras facilitam o reconhecimento da empresa por consumidores de todo o mundo, além de facilitar a compreensão para negociação de ações da empresa no mercado de capitais.

O faturamento anual da companhia é de R\$ 30,5 bilhões. A empresa vende cerca de 5,8 milhões de toneladas de produtos alimentícios – sendo responsável por 9% das exportações mundiais de proteína animal. A partir do Brasil, exporta para 110 países.

Com um total de 109 mil funcionários, a BRF possui 49 fábricas no país, nove unidades na Argentina, além de plantas industriais na Holanda, Reino Unido e outra em construção no Oriente Médio. Apenas no território nacional, seu departamen-

to logístico envolve 28 centros de distribuição, que cobrem 98% do território nacional.

A frota leve da BRF para as áreas de vendas e agropecuária envolve 5.732 veículos em 929 cidades brasileiras. Os veículos também fazem parte do atendimento e visita a propriedades rurais, responsáveis pela produção agropecuária. Ao todo, são 7,1 milhões de aves abatidas por dia – 20% da produção mundial.

Para dar conta de uma empresa que se propõe a abastecer habitantes de todo o planeta, uma frota altamente robusta precisa estar constantemente afiada para dar conta de uma operação de grande complexidade. Não pode haver erros, a ponto de a empresa ficar desguarnecida não só no Brasil, mas em algum lugar do planeta.

Com uma frota própria renovada em média a cada dois anos, a BRF observa uma série de conceitos quando faz uma licitação para a compra de sua própria frota leve – na frota pesada, ela só atua com terceiros, com os quais negocia fretes para distribuição e também logística reversa. A BRF ainda participa da negociação de contratos para a compra de insumos rodoviários na frota pesada.

De acordo com Santos, ao abrir negociação com fabricantes para a compra de veículos leves para uso dos representantes diretos da companhia, a BRF leva em conta questões que lhe

garantam a melhor produtividade, tais como:

- 1) Tipo de veículo que melhor atende seus interesses?
- 2) Administração da gestão da telemetria?
- 3) Formas de abastecimento?
- 4) Plataforma de manutenção – em casa ou no concessionário?

Os questionamentos acima feitos pela BRF servem para chegar à seguinte resposta: “De qual frota precisamos?”. Para Santos, cabe observar, dentro do porte de uma empresa multinacional, aspectos como intensidade do uso, objetivos comerciais e a gestão dos ativos. Também são levados em conta aspectos do veículo, tais como tipo, tamanho, valor, equipamentos e telemetria de fábrica.

O modelo de compra também pesa: à vista, leasing, locado e misto. A estratégia passa pela compra diretamente na montadora ou por meio de intermediação da concessionária. “É preciso alinhar o interesse pensando no menor tempo para a troca do veículo antigo pelo novo sem deixar a empresa desguarnecida”, disse o executivo.

Faz parte das atribuições de Santos definir o emplacamento. Como atua em todo o território nacional, a BRF tem a opção de poder documentar os carros no estado que tenha o valor de IPVA mais atrativo. Mas o custo de deslocamento de uma grande frota para emplacamento em um único local também pesa – e tal-

vez possa não compensar financeiramente.

Questões subsequentes também impactam na decisão. “Vale a pena pagar um frete para trazer veículos para mais perto da matriz? Fazemos a telemetria num lugar só, a ‘adesivagem’ deve ocorrer no pátio ou fora da empresa? São muitas as variáveis que sempre temos de observar”, afirmou o executivo. Para seu corpo de executivos, a empresa faz blindagem da frota.

Para uma empresa do porte da BRF, presente em quase todo o território nacional, a resposta nem sempre é delinear. Cada praça tem sua particularidade. Às vezes, o que pode ser mais vantajoso para uma região pode não ser para outra. Ou também pode haver a construção de um acordo que compense as diferenças regionais.

ABASTECIMENTO

Abastecimento também é um ponto delicado numa estrutura gigantesca. A BRF busca levar em conta resultados da compra de combustíveis por meio de cartões e serviços que evitam fraudes. Mas, por conta da distância de alguns pontos de venda, também faz convênios com postos de combustíveis, sempre avaliando os melhores resultados para a empresa em cada situação.

A manutenção também envolve vários estudos. A empresa adota cadastro com oficinas. Na compra da frota, também analisa questões de garantia. “Uma embreagem projetada para durar 40 mil quilômetros não pode falhar aos 20 mil quilômetros. Buscamos nos precaver em contratos para nos assegurarmos do cumprimento das garantias de fábrica”, disse.

Uma empresa do tamanho BRF precisa de uma equipe na



“É preciso alinhar o interesse pensando no menor tempo para a troca do veículo antigo pelo novo sem deixar a empresa desguarnecida”

Rodrigo Ferreira dos Santos,
negociador de suprimentos da BRF

gestão de frotas que cuide das multas. A empresa tem por prática cobrar dos funcionários as multas. Mas a estratégia tem de estar alinhada com os departamentos de recursos humanos e jurídico para não ter resultados em passivos trabalhistas.

Na questão de seguros, a BRF analisa apólices de autosseguro, contra terceiros ou total. A assistência precisa ser 24 horas. A questão do carro reserva para back-up também é importante para uma companhia que tem um exército de profissionais em atuação em várias regiões do país e do mundo.

A desmobilização e a venda dos ativos também envolvem uma série de acompanhamentos do pessoal que faz a gestão da frota da BRF. “Vamos vender no mercado

o carro usado com auxílio de profissionais do varejo ou incentivar o funcionário a comprar o bem, com subsídios além da depreciação?”, interrogou Santos. Ele mesmo respondeu: “A estratégia depende de muitas variantes. O que é bom num período pode não ser tão acertado em outro contexto econômico”.

Para o controle da frota, a BRF coordena um banco de dados saneado e organizado. Também usa softwares, plataformas e monitoramentos para criar indicadores. “Use somente indicadores que sinalizem necessidades de ação. Também reporte resultados aos seus clientes internos”, indicou Santos. “Os testes nos mostram a durabilidade média dos componentes, acompanhando nossos históricos.”

Gerenciamento nas mãos de quem entende

Nas modernas gestões, é mais produtivo pagar pelo uso do que pagar pela propriedade dos automóveis, porque alugar é uma alternativa para liberar recursos do caixa para investimentos na atividade fim da empresa

Andréia Rodrigues

Uma questão cultural. No Brasil, ser proprietário sempre foi sinônimo de poder e a locação utilizada por quem não tinha recursos para uma aquisição. Ao longo dos últimos anos, no entanto, este cenário está mudando e um ótimo exemplo é o mercado de locação de frotas, que tem registrado um crescimento médio de 12% ao ano.

Em 2013, o número de locadoras de veículos cresceu 17,09%, de 2.217 para 2.596 empresas. E a frota do setor subiu 8,24%, passando de 489.548 para 529.890 automóveis. Conforme o mais recente Censo da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla), no ano passado, o faturamento das locadoras de veículos atingiu R\$ 6,52 bilhões, um crescimento de 4,73% sobre o ano anterior. Deste total, 23% foram gerados pelas locações destinadas a eventos de trabalho (turismo de negócios) e 19% para lazer, principalmente usuários em viagens de férias ou de fins de semana. A maior parte do faturamento (58%) foi gerada pela terceirização de frotas, tendência seguida pelas modernas gestões, em que é mais produtivo pagar pelo uso do que pagar pela propriedade dos automóveis.

O aluguel de veículos feito diretamente para empresas públicas e privadas, além de órgãos públicos, passou a ser percebido como algo indispensável

para a gestão de frotas em diferentes setores. Além da economia, a terceirização oferece uma série de vantagens como a redução de custos administra-

VANTAGENS DA TERCEIRIZAÇÃO

ITENS DE CUSTO	VEÍCULO ALUGADO	VEÍCULO PRÓPRIO
Licenciamento e emplacamento	Já vem licenciado e emplacado	Proprietário gasta tempo e dinheiro para fazer
SEGUROS	Já inclusos no aluguel	Proprietário gasta tempo e dinheiro para contratar
PEÇAS DE REPOSIÇÃO	Já inclusas no aluguel	Proprietário gasta tempo e dinheiro para procurar e adquirir
MÃO DE OBRA PARA MANUTENÇÃO	Fica por conta da locadora	Proprietário gasta tempo e dinheiro para remunerar oficinas
ASSISTÊNCIA 24 HORAS	Serviço já incluso no aluguel	Proprietário gasta tempo e dinheiro para procurar e adquirir
ROUBO, INCÊNDIO OU COLISÃO	Os riscos são exclusivamente das locadoras	Proprietário assume os prejuízos
OPORTUNIDADE DE CAPITAL	A locadora é quem investe na renovação da frota para quitar o automóvel.	Proprietário investe quantia elevada
EVENTUAL OCIOSIDADE DO VEÍCULO	Basta devolver o veículo para a locadora	Proprietário arca com os custos do automóvel parado
DEPRECIÇÃO DOS VEÍCULOS	Custos ficam por conta da locadora	Proprietário arca com os prejuízos

Fonte: Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla)

Economia de até 30%

A Locamerica, maior *player* com foco exclusivo em locação e gestão de frotas para empresas, com aproximadamente 30 mil veículos e 32 filiais, chega a proporcionar aos seus clientes uma economia de até 30%. “Redução de custos e maior tempo para gerir o próprio negócio são as principais vantagens do nosso serviço”, afirma Luis Fernando Porto, presidente da companhia. “A tendência é que mais empresas optem pela terceirização com o objetivo de buscar mais eficiência”, completa.

Atualmente a carteira da Locamerica conta com cerca de 400 empresas públicas e privadas. “Oferecemos a mais variada gama de veículos para a terceirização: motos, veículos leves, executivos, blindados, utilitários, caminhões e caminhonetes. A partir da escolha do veículo, ele é adaptado de acordo com as necessidades do cliente”, explica Porto.

E são eles que propagam a satisfação: “Buscamos a terceirização da gestão de nossa frota por necessitarmos de um serviço de excelência para os vendedores, assim como para os gerentes de venda, e que garantisse o melhor custo/benefício”, relata Armando Sorgini, gerente de suprimentos da Flora, empresa de cosméticos e limpeza do grupo J&F (do grupo JBS), responsável pela fabricação e comercialização de sabão em pó, inseticidas e diversos produtos líquidos do

segmento de higiene e limpeza, um dos integrantes dessa carteira.

A opção pela Locamerica, segundo Sorgini, ocorreu por indicação de *benchmarking* com outros clientes, experiências anteriores com prestação de serviços e também o custo. “Estamos de olho nas tendências do mercado e nas necessidades de nossos consumidores. Além do ganho financeiro, obtivemos também o ganho motivacional das equipes”, completa.

Entre os diferenciais oferecidos pela locadora, está o atendimento regionalizado. “Mesmo com atuação nacional, primamos pelo atendimento local, com múltiplas centrais de atendimento, divididas por regiões, para estarmos mais próximos e podermos atender rapidamente aos clientes”, explica Porto. Além disso, a empresa oferece o serviço Leva e Traz, tanto na entrega de um veículo novo, quanto nas manutenções ou trocas.

Atualmente, a frota operacional da Locamerica, uma das maiores em número de veículos, cresceu 8,6% do último trimestre de 2013 em relação ao primeiro trimestre de 2014. Com média de idade de 18 meses, passa regularmente por manutenção preventiva e ainda conta com assistência técnica 24 horas em qualquer dia da semana, a partir de uma central de relacionamento própria e descentralizada. Entre seus clientes, estão grandes grupos

tal para a aquisição de veículos em outras áreas.

Com a terceirização, as empresas ainda transferem para a loca-



Redução de custos e maior tempo para gerir o próprio negócio são as principais vantagens do nosso serviço, diz Luis Fernando Porto, da Locamerica

como Ambev, Ibama, Coca-Cola e Votorantim.

Este ano, a Locamerica adquiriu 215 caminhões com motores Euro 5, que seguem as recomendações previstas no Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve P7), com menor emissão de gases poluentes. Em agosto, a companhia foi vencedora na categoria “Mérito Ambiental” do prêmio “Melhor Ar”, concedido pela Federação das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de Minas Gerais (Fetcemg), com base em aferições feitas na frota que levaram em conta a periodicidade e o controle técnico da emissão de poluentes. “A prioridade da Locamerica é buscar o desenvolvimento com uma gestão sustentável”, afirmou, na ocasião, Luis Fernando Porto.

dora a responsabilidade por uma série de serviços, como a gestão de multa, a troca de pneus e a administração dos seguros.

tivos, a previsibilidade de despesas, o fim da desvalorização dos carros novos adquiridos e a possibilidade de investir o capi-

Resultados concretos

Com um sistema próprio de gestão B2B, a BestFleet, voltada para a terceirização de frota executiva de alto padrão, que iniciou suas atividades em 2003 e foi adquirida em janeiro de 2013 pela Unidas, disponibiliza para seus clientes todas as informações do contrato de cada carro. “Nossa equipe, em conjunto com o cliente, utiliza esta ferramenta para gerir e renovar a frota, sempre com foco em uma contratação justa, real e eficaz”, explica Fernando Ribaldo Ribeiro, diretor de terceirização de frotas da Unidas.

“A BestFleet foi a pioneira neste segmento. Hoje, a Unidas é a única empresa no Brasil que possui duas plataformas de atendimento, o que é um importante diferencial neste segmento tão concorrido”, salienta. Atualmente, a área de terceirização de frota da Unidas possui 18 mil carros, distribuídos em 930 clientes em todo Brasil.

“Nosso foco é na manutenção de nossa carteira, na melhoria contínua de nossos serviços e na conquista de novos

clientes, principalmente nas regiões Norte e Nordeste, que têm apresentado boas oportunidades de negócios”, afirma Ribeiro. De acordo com o executivo, o mercado potencial de carros a serem terceirizados é de cinco milhões de veículos e, somando a frota de todas as locadoras, são apenas 450 mil carros terceirizados. “Ou seja, temos um potencial enorme de mercado que vamos buscar nos próximos anos”, projeta.

Entre alguns dos casos de sucesso da companhia, um caso recente de um cliente com uma frota de 700 carros. “Nas reuniões de acompanhamento de gestão, mostramos que ele estava utilizando uma quilometragem menor do que a contratada e, conseqüentemente, utilizando menos pneu e menos manutenção. Por outro lado, sua utilização de carro reserva estava acima do programado”, comenta. “Então, primeiro sugerimos a redução da quilometragem de utilização, o que diminuiu seu custo mensal. E, depois, sugerimos transformar pneus em carro reserva”, explica. Ou seja, como a empresa usava mais carro reserva

do que o contratado, excedendo o limite, o que encarece o contrato, foi feito um ajuste no contrato para diminuir a quilometragem e aumentar o carro reserva.

“Além disso, apuramos o motivo da alta utilização de carro reserva: os usuários levavam os veículos para manutenção às sextas-feiras, o que fazia com que ficassem dois dias parados na concessionária, consumindo o uso de carro reserva sem necessidade”, completa. Neste caso, a solução encontrada foi comunicar aos usuários que as manutenções deveriam ser feitas somente de segunda a quinta-feira. Às sextas-feiras, somente em caso de emergências.

“É cada vez maior a necessidade de uma gestão proativa da frota. Num contrato, o valor da locação inicial deve ser apenas um referencial de quem opta por terceirizar sua frota. Fundamental é o acompanhamento dos serviços prestados e contratados, para que possa haver uma ação efetiva de adequação, assim o cliente paga pelos serviços que realmente utiliza. Também é importante ter um bom atendimento, transparência e 100% de mobilidade”, finaliza.

“É importante que, ao avaliar a necessidade e calcular os benefícios de alugar veículos, seja considerado o benefício imediato de poder redirecionar rapidamente todo capital que a empresa gastaria para a compra de carros próprios. Ou seja, alugar também é uma alternativa para liberar recursos para o caixa, no sentido de aproveitar tais investimentos para a atividade fim da empresa”, salienta Paulo Roberto do Val Nemer, presidente do conselho

nacional da Abla.

Ao mesmo tempo, ao optar pelo aluguel, além de transferir para a locadora de automóveis as responsabilidades e os custos, o cliente também ganha em flexibilidade. “Para períodos em que precisar de mais veículos, por exemplo, a locadora pode fornecê-los com agilidade. A qualidade das frotas das locadoras é outro fator a ser levado em consideração. Quem aluga sempre terá a certeza de que terá veículos sempre novos e renovados

periodicamente”, completa.

PERSPECTIVAS PROMISSORAS

Apesar das diversas vantagens e do constante crescimento do setor nos últimos anos, a terceirização de frotas ainda é pouco explorada no Brasil. Segundo o Departamento Nacional de Trânsito (Denatran), existem atualmente cerca de 84 milhões de veículos no país. De acordo com a Abla, as locadoras detêm, aproximadamente,

GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTA COM MAIS DE 20 MIL VEÍCULOS E 6 MIL EQUIPAMENTOS.

OURO VERDE. FAZ SUA EMPRESA AVANÇAR.



Rua João Bettega, 5700 - CIC - Curitiba/PR

55 (41) 3239 7000

Avenida Engenheiro Luis Carlos Berrini, 1297 - CJ 51 / 5º Andar - Itaim Bibi - São Paulo/SP

55 (11) 5098 8888

ouroverde.net.br



OUROVERDE

Padrões internacionais



Pioneira e líder mundial no setor de locação de veículos, a Hertz Aluguel de Carros opera em mais de 150 países e em cerca de oito mil localidades. Só no Brasil, a locadora possui mais de cem lojas nas principais cidades e aeroportos do país, divididas em unidades de negócios bem definidas em relação à gestão de terceirização de frotas e ao segmento Rent a Car – que se caracteriza pela locação esporádica de veículos. “Toda a gestão é feita por meio de processos regulamentados e controlados pela matriz da

Hertz nos Estados Unidos, seguindo o padrão de qualidade e atendimento internacional da empresa”, explica Douglas Vicentini, gerente de frota e operações da Hertz.

De acordo com o executivo, um dos itens mais importantes para a contratação de um serviço de gestão de frotas é que o cliente não precisa ter ativos imobilizados, ou seja, não precisa comprar veículos e se preocupar com custos de depreciação do bem, utilização e outros. “Além disso, a empresa não precisa ter pessoas para gerir a frota, que preci-

sariam monitorar muitas, avarias, manutenção preventiva e corretiva e gestão dos condutores. Isso pode diminuir o quadro de funcionários de áreas de suporte”, reforça Vicentini.

A gestão de frota da Hertz compreende disponibilização dos veículos, manutenção preventiva e corretiva, controle de impostos e de multas, relatórios de controle e utilização (como quilometragem rodada e manutenção) e a troca dos veículos quando necessário. “Este mercado é tão importante, pois possibilita que os clientes dediquem atenção exclusivamente ao seu negócio, deixando que uma empresa especializada, como a Hertz, gerencie sua frota de forma responsável”, completa.

Uma das líderes mundiais em especialidades químicas, com sede em Muttenz, Suíça, e mais de cem unidades industriais e comerciais nos cinco continentes, onde trabalham cerca de 18 mil colaboradores, a Clariant é um cliente Hertz. Entre os benefícios destacados pela companhia sobre a prestação de serviço contratada, os que mais se destacam são: agilidade nas solicitações, satisfação dos colaboradores e facilidade nas manutenções e cobranças.

530 mil carros, sendo 310 mil voltados para a terceirização, o que corresponde a menos de 3% da frota terceirizável.

Potencial para a evolução e consolidação deste mercado não falta. O setor segue como o maior cliente das montadoras. Houve aumento da participação das locadoras nas vendas anuais da área automobilística,

de 7,85% em 2012 para 8,35% no ano passado. Conforme o último ranking divulgado pela Abla, a maior parte é de modelos da Fiat (26,8%), seguida pela Volkswagen (21,2%), GM (14,4%), Renault (9,4%), Ford (7,4%) e Toyota (1,3%). As demais montadoras e importadoras somam juntas 19,2% dos automóveis da frota das loca-

doras no país.

Os modelos populares são a maioria. De 2012 para 2013, houve aumento da participação de veículos econômicos (de 53% para 58%) e compactos (de 16% para 18%) e queda na proporção de veículos de luxo (de 10% para 6%) e de utilitários e vans (de 17% para 13%). A categoria premium, que engloba

os SUVs, ficou estável (variou de 4% para 5%).

Os desafios, no entanto, ainda são muitos. De acordo com o presidente da Abla, os principais entraves para o crescimento são o alto custo dos financiamentos (juros altos para a compra de novos veículos) e a redução de demanda por parte de empresas, em função do tímido avanço do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), do governo federal. "De qualquer forma, o desempenho do setor em 2014 deverá ser positivo, apesar do ano mais difícil que enfrentamos", finaliza.

PASSO A PASSO PARA A TERCEIRIZAÇÃO

Depois de repassar a administração da frota de automóveis e escolher a locadora de automóveis, a empresa-cliente abre espaço para reduzir sua equipe interna e dedicar-se a planejar e decidir quais os projetos prioritários para o seu negócio.

A decisão de terceirizar não deve estar associada apenas à redução imediata dos custos. É importante preocupar-se em obter maior vantagem competitiva, a partir dos melhores serviços, e focar os esforços nas atividades ligadas ao produto final da empresa.

Ao optar pela alternativa do aluguel, a empresa transfere para a locadora não só a responsabilidade pela compra do veículo, mas também uma série de serviços e controles agrega-

"Alugar também é uma alternativa para liberar recursos para o caixa, no sentido de aproveitar tais investimentos para a atividade fim da empresa", afirma Paulo Roberto do Val Nemer, da Abla.



Benefícios da terceirização

Na Localiza Gestão de Frotas, empresa do grupo Localiza especializada em aluguel, gerenciamento e terceirização de frotas (anteriormente conhecida como Total Fleet), produtividade, qualidade e agilidade são as palavras de ordem. "Além de uma expressiva redução de custos, por meio de eficientes soluções em aluguel e gestão de frotas, nosso objetivo é trabalhar com tecnologia de última geração e excelência de serviços", afirma João Andrade, diretor da Localiza Gestão de Frotas.

Pioneira na cobertura de todo o ciclo de vida da frota das empresas, que engloba a compra e distribuição dos carros, o gerenciamento da manutenção e dos sinistros, a execução de atividades operacionais, a venda dos carros ao final do contrato e sua renovação, a Localiza aluga uma frota de cerca de 32 mil veículos para mais de 700 clientes em todo o Brasil.

"Fazemos parte de uma rede

internacional de empresas de gestão de frotas com atuação em mais de 80 países. Desta forma, compartilhamos o que há de mais moderno no mundo, colocando esse know-how internacional a serviço de nossos clientes", explica Andrade.

A Localiza possui informações gerenciais online com relatórios customizados sobre frotas, usuários, serviços, ocorrências e faturamento. "Ganha quem dirige o carro e quem comanda a empresa, pois tanto gestores quanto usuários contam com eficientes soluções customizadas", exemplifica Andrade. Além disso, um planejamento sob medida para as necessidades de cada empresa proporciona economia comprovada. "Temos um monitoramento ativo e em tempo real dos carros em serviço, assim como garantia de assistência e gestão eficaz, com uma rede de fornecedores com ampla cobertura nacional", finaliza.

dos que, somados, implicam custos significativos e que, por já estarem incorporados ao aluguel do veículo, tornam esta alternativa muito mais atraente.

As frotas de aluguel são substituídas, em média, a cada 12 ou 24 meses. Isso aumenta a satisfação do usuário e possi-

bilita maior produtividade operacional, além de mantê-la tecnologicamente atualizada. Afinal, automóvel bom é aquele sem falhas, que está sempre disponível e é um instrumento gerador de economia para a empresa que o utiliza.

Conforme o ritmo dos negócios do cliente, os modelos e quantidades dos veículos podem ser alterados para se adequarem a cada momento da empresa. Além disso, as locadoras possuem plantão 24 horas para fornecimento de apoio de manutenção, reparos e substituição do veículo em caso de qualquer ocorrência.

Na frota, é preciso identificar “despesas invisíveis”

Arval destaca benefícios de metodologia baseada na tomada de decisões que avalia as variáveis considerando todos os riscos

Aprender a calcular o Custo Total da Propriedade (TCO, na sigla em inglês) é imprescindível para qualquer profissional administrativo, inclusive o gestor de frota. Sem saber identificar despesas “visíveis e invisíveis”, o profissional tende a não obter o melhor retorno financeiro para sua corporação. A observação é de Walter Kirschner, diretor da Arval, empresa do grupo BNP Paribas que atua no mercado de terceirização de frotas.

“Onde queremos chegar com a discussão quando se fala da TCO?”, questionou Kirschner, na abertura de sua palestra no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, promovido pela OTM Editora. “Administrar uma frota realmente não é uma coisa simples. Por exemplo, algum gestor já se perguntou sobre o custo de se ter um computador ligado na mesa de um funcionário? É preciso entender tudo o que está por trás de uma operação que envolva pessoas, processos e veículos”, disse o palestrante.

O Total Cost of Ownership (TCO) é uma metodologia baseada na tomada de decisões avaliando todos os riscos. Nem sempre o menor preço inicial garante ganho de receita no final do ciclo, quando são consideradas todas as variáveis. De acordo com o especialista, a visão ampla do TCO também ajuda a identificar áreas que menos rendem na empresa.

Por meio do sistema TCO, são

observados custos relativos ao veículo – como manutenção e combustível – e ao condutor, cujo comportamento inapropriado potencializa riscos ao gestor de frotas. Também são analisados processos administrativos – informações equivocadas levam a perdas – e o Custo Total de Mobilidade (TCM), que exige inclusão de gastos do pessoal com táxi, transporte público e deslocamentos em geral.

Kirschner lembra que o lucro é resultado de “receitas menos despesas”. Por isso, uma política de frotas abrangente, associada a uma boa gestão garante satisfação ao usuário, ótima imagem da empresa e produtividade dos funcionários. “Carros sempre em bom estado aumentam vendas e podem resultar na retenção dos melhores colaboradores”, disse.

Para Kirschner, a maturidade da política de frotas é baseada em três pilares: operacional, tático e estratégico. No operacional, ocorre a definição dos processos, procedimentos e responsabilidades. No tático, faz-se o gerenciamento com uso de toda a tecnolo-

gia e ferramentas disponíveis. No estratégico, fica delineado qual papel a frota vai cumprir para o melhor posicionamento da empresa.

Ainda no plano estratégico, o gestor de frota deve buscar apreender ao máximo conceitos como responsabilidade socioambiental, entre outros fatores que contam pontos para a formação de uma boa imagem da empresa no mercado. “Realmente existe a necessidade de uma política de gestão de frota que entenda tudo o que está a sua volta”, afirmou.

Kirschner reforça a necessidade de a política de gestão de frota estar alinhada com as boas práticas de mercado. “Para isso, quanto maiores o controle sobre custos e a atenção ao cumprimento da política da empresa, mais fácil será para o gestor definir uma política de frota que atenda aos objetivos”, disse.

FOCO

Na visão da Arval, todos devem se dedicar a sua atividade-fim. Uma empresa farmacêutica,

MATURIDADE DA POLÍTICA DE VEÍCULOS



por exemplo, precisa concentrar foco no seu *core business*, ou seja, pesquisa e produção de remédios. Tudo o que vem depois, desde a comercialização, divulgação e distribuição dos produtos, deve ser feito de preferência por especialistas, que podem produzir melhores resultados financeiros. É o caso da frota, que, na visão da Arval, deve ser terceirizada por ser menos dispendiosa.

Kirschner recomenda aos gestores uma reflexão sobre todos os processos para a evolução contínua da gestão da frota. Com isso, o profissional estará sempre aprimorando o trabalho. “Por exemplo, eu consigo saber quanto o veículo comprado hoje vai valer daqui a três ou quatro anos? Tenho total controle das despesas da frota? Comprar carros é realmente a minha atividade?”, questionou.

Para o representante da Arval, o gestor de frota não pode parar nunca de se indagar se realmente está adotando as melhores práticas do mercado. “Se uma empresa opta por uma frota para seus funcionários, conseguirá reter talentos? Qual é o capital da empresa investido nesses ativos? Esse dinheiro não poderia estar rendendo mais em outras áreas da empresa? Todas as questões são vitais para se entender o propósito de se ter uma frota a serviço da companhia”, considerou.

Para o representante da Arval, uma política de gestão de frota transparente ainda passa pelo estabelecimento de regras claras entre a empresa e o funcionário, pelo que ficam estabelecidas as condições do bom uso da frota.

O estabelecimento de um contrato de boas práticas reza, por exemplo, normas para casos de multas de trânsito ou uso do veículo fora do horário de trabalho.



Walter Kirschner, diretor da Arval: “Todas as questões são vitais para se entender o propósito de se ter uma frota a serviço da companhia”

“O combinado nunca sai caro”, afirmou.

Para o especialista, muitas de trânsito devem ser sempre cobradas para evitar que o funcionário se acomode. “Falar ao celular já é motivo de demissão por justa causa em algumas empresas, inclusive com reconhecimento da Justiça”, afirmou. “Se você não estabelece penalidades, como o seguro poderá cobrir manutenção de veículos por uso indevido nos fins de semana?”, questionou.

ATIVIDADES

Segundo o executivo, a Arval é uma das maiores empresas de locação de veículos em contratos de longa duração. A companhia administra uma frota de mais de 700 mil veículos terceirizados no mundo. Por ano, ela compra mais de 200 mil veículos novos – mesma quantidade que revende.

No Brasil, a Arval foi fundada em 2006. Atualmente, conta no país com 5% de participação no mercado de locação. Sua carteira

soma mais de 300 clientes. “Estamos entre as dez maiores do mercado nacional”, disse Kirschner, lembrando que a Arval tem aqui mais de cem colaboradores, que gerenciam 14 mil veículos. Por ano, incorpora e administra 4,8 mil carros, além de revender 2,8 mil veículos a cada exercício.

Segundo Kirschner, a Arval busca sempre estar alinhada com as novidades tecnológicas e os lançamentos do mercado. Exemplo disso são as ferramentas que facilitam o trabalho e o relacionamento com o cliente. Aplicativos da Arval para iPads foram desenvolvidos e se tornaram ferramentas de trabalho para a equipe comercial na conquista de novos contratos.

Os clientes da Arval podem fazer acompanhamento online do gerenciamento de frota por meio da ferramenta eletrônica Customer Portal. Por ser uma plataforma com novas tecnologias, a equipe da Arval oferece apoio e orientações aos seus clientes por meio de dados disponíveis em seu endereço eletrônico.

Ferramentas que fazem a diferença no balanço financeiro

Informações geradas pela telemática produzem grandes resultados quando o gestor alinha interesses de todos os departamentos da empresa

Wagner Oliveira

A eficiência e a simplicidade têm de acompanhar a gestão de frota, contribuindo para os resultados financeiros da companhia. Este foi o foco da palestra de Lucas de Paula Moura, coordenador de frotas leves da Sascar Tecnologia e Segurança Automotiva, que participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frota, organizado pela OTM Editora. “O gestor tem de atuar com a integração de todas as áreas de sua empresa, pensando sempre nos melhores resultados para o conjunto da corporação”, disse.

O executivo da Sascar parte do conceito segundo o qual o gestor de frota deve estar preparado para saber combinar e praticar políticas de uso e ferramentas telemáticas aos métodos mais modernos de gestão. “Estes conceitos devem atuar como uma engrenagem interligada. A correta operação dessas três premissas funciona para trazer os melhores resultados na utilização dos ativos”, disse.

Como é que o carro pode ser utilizado pela empresa? Segundo Moura, os veículos não têm uma mesma finalidade dentro de uma companhia. “Para o departamento de vendas, o veículo não tem a mesma função do que o utilizado pelo pessoal da diretoria ou do marketing. É preciso estabelecer critérios

para cada setor da empresa, a fim de saber quais resultados se quer atingir com a frota. A prioridade, em termos de retorno, deve ser o veículo para o vendedor ou para o diretor? Ou ambas as coisas”, afirmou.

Ao definir a política de uso, é hora de a telemetria fazer sua parte para o gestor. “Com isso, você consegue fazer a engrenagem rodar com diminuição de custos, melhorar padrões de comportamento e redução de acidentes, por exemplo. Se alguns dos elementos da engrenagem não forem bem pensados pelo gestor de frota, não vai funcionar adequadamente”, insistiu.

Para Moura, a política bem definida é a chave do sucesso. “Ao alinhar a estratégia e envolver outras áreas de interesse, o gestor vai saber qual resultado a companhia espera de cada setor com a sua frota. Com isso, o profissional passa a ter uma visão ampla e integrada do seu papel a cumprir, aproximando-se o mais próximo possível da realidade da sua operação.”

Com a estratégia bem alinhada, a telemetria deve ser usada pelo gestor para conseguir o melhor aproveitamento da frota com uma política de governança que estabeleça bom comportamento dos profissionais responsáveis pela operação dos veículos.

A Sascar recomenda a busca por uma solução que se encaixe dentro da realidade da empresa. “Você, talvez, não precise do produto mais sofisticado, geralmente o mais caro”, aconselhou. O contrário também é verdadeiro: uma empresa regional pode oferecer uma solução mais em conta, porém pode pecar pela qualidade do serviço ao não dispor de um bom servidor, por exemplo. “Conheçam o prestador de serviço e saibam se ele é confiável ou não”, recomendou Moura.

De acordo com o executivo da Sascar, a telemetria vai muito além do rastreamento e localização da frota. Segundo Moura, nem todas as ferramentas são iguais. Por isso, é preciso escolher no mercado a tecnologia que gere informações seguras e confiáveis. Outro aspecto a ser analisado é uma ampla rede de instalação e cobertura que garanta um suporte confiável e ininterrupto durante a utilização da ferramenta. “As informações geradas podem ser mais úteis que o rastreamento em si.”

A estrutura física do fornecedor de serviços de rastreamento e telemetria também merece atenção. A instalação de um rastreador é relevante na medida em que se perde tempo com a retirada do veículo da operação. “Se o prestador de servi-



“Hoje,
o gestor precisa
tomar decisões
o tempo todo”

Lucas de Paula Moura,
coordenador da frotas leves
da Sascar

ço não dispuser de uma rede ampla de atendimento, pode causar problemas com o deslocamento e o afastamento do veículo por um longo período para a manutenção”, afirmou.

Moura recomenda o cadastramento da política de uso dentro da solução adquirida no mercado. “Você tem de ter a solução que melhor resolva a gestão para a sua tomada de decisão. Hoje, o gestor precisa tomar decisões o tempo todo”, disse.

As ferramentas de telemática resolvem grande parte dos problemas do profissional que cuida de frotas. Para a Sascar, a operação pode ser simplificada e feita por amostragem de veículos – não é preciso de avaliação constante de todos os profissionais sobre os veículos que compõem a frota. O foco tem de estar na exceção. “Você não precisa fazer a avaliação de cem veículos, basta pegar os 20 piores, aqueles que sempre a ferramenta acusa alertas.

Concentre seu foco nesses problemáticos com as soluções recomendadas por sua ferramenta. Em seguida, você já terá os melhores resultados, se tiver mesmo adquirido no mercado uma boa solução”, disse.

Para Moura, se o gestor não definir a política correta e também não contar com a ferramenta mais adequada, não terá elementos para atuar na exceção. “Essa prática de atuar na exceção faz o gestor ganhar tempo no dia a dia de gestão da frota”, disse.

Ele exemplifica: se o objetivo é reduzir acidentes, escolha os indicadores que vão levar a atingir resultados, como excesso de velocidade, aceleração brusca, descumprimento de horários – sempre adotando as métricas corretas. “A minha gestão vai ser mais ou menos eficiente a partir das métricas que eu determino”, considerou.

Alinhar informações de vários departamentos da empresa

é uma forma de o gestor apurar seu sistema de métricas. Ao envolver a área de recursos humanos, o profissional pode saber qual veículo está mais gerando custos com horas extras ou o que está demandando mais horas de manutenção. Assim, pode atuar para a empresa evitar gastos que atrapalhem os resultados financeiros gerais da corporação.

“Você passa a identificar os ‘ofensores dos indicadores’. Qual é o motorista ou profissional que está destruindo os seus resultados.” Para conseguir uma evolução constante, é preciso o acompanhamento dos tais indicadores. “Qual veículo que mais roda num determinado circuito. Se o veículo está rodando mais horas que outro, você tem de questionar o departamento de vendas se ele trouxe mais resultados para a empresa. Se não trouxe, alguma coisa pode estar errada.”

Por fim, Moura defende que é preciso ter uma política bastante transparente no uso da frota. “Não adianta nada ter uma política clara se o pessoal não cumprir com suas orientações, porque a estratégia não estava alinhada com todos os departamentos da empresa”, disse. “Eu determino que o motorista pague as multas, mas o departamento jurídico veta porque pode ocorrer problema trabalhista. Toda essa governança precisa estar bem clara e estabelecida em normas que não sejam flexibilizadas no dia a dia.”

A Sascar tem atualmente 150 mil caminhões rastreados entre grandes e médios frotistas. Fornece soluções para grandes clientes, como a BRF, Editora Abril e Friboi. “A gente sabe o que tem de ser feito.” Não é à toa que o lema da Sascar é “Paixão pela inovação”.

No coração da gestão

A Ouro Verde disponibiliza aos seus clientes ferramentas para análise dos mais variados aspectos relacionados à operação da frota, cortando gastos desnecessários e investindo em treinamento

Nunca se falou tanto em trânsito como nos dias atuais. Acidentes, emissão de poluentes, falta de mão de obra especializada e roubos de cargas são alguns dos assuntos que mais chamam a atenção. Para entender as implicações deste contexto e a responsabilidade dos frotistas, entretanto, é preciso conhecer melhor o setor. No Brasil, existem mais de cinco milhões de veículos corporativos, sendo que apenas 300 mil são terceirizados e menos de 350 mil veículos contam com alguma ferramenta de rastreamento. Outro dado que se destaca é que menos de 2% dos veículos corporativos brasileiros estão inseridos em inventário de emissões e somente um milhão conta com sistema de abastecimento.

Quando o assunto é gestão de frotas, a situação do mercado brasileiro é ainda mais complicada. “Em média, só 15% das empresas possuem política de frota e há uma carência grande de departamentos dedicados a este setor. Falta formação aos gestores e existe uma baixa incidência de KPI’s (Key Performance Indicator), o que dificulta a avaliação do desempenho das diversas áreas da empresa”, afirma David Martins Zini, diretor de gestão e terceirização de frotas da Ouro Verde.

A Ouro Verde é uma empresa especializada em terceirização, que tem como diferencial as soluções de gestão. O cliente não precisa se preocupar com a operação da frota, sendo própria ou

terceirizada. A companhia oferece diversos serviços, como central de atendimento ao condutor, controle online dos veículos, controle de combustível, rastreamento, gestão de documentos, multas e manutenção preventiva e corretiva.

Zini destaca que as empresas não têm o hábito de realizar RFIs (Request of Information), uma proposta solicitada para um potencial fornecedor para determinar quais produtos e serviços estão no mercado para atender a uma necessidade da empresa; nem RFPs (Request of Proposal), que consiste em um convite enviado a um grupo de fornecedores para apresentarem propostas de venda de produtos ou serviços, o que aumenta a capacidade de negociação e o poder de compra das empresas.

De acordo com Zini, a terceirização da frota pode ser uma medida importante para melhorar a gestão, mas não é suficiente para torná-la eficiente. “Não adianta

simplesmente terceirizar, é necessário implementar as boas práticas e procurar mudar a forma de gerenciar a frota e a empresa, de forma geral. Se o gestor apenas terceirizar, mantendo a mesma política, os problemas vão persistir”, acredita.

Zini também destaca que o alarmante número de mortes causadas por acidentes de trânsito no Brasil, cerca de 50 mil por ano, demonstra que há necessidade de mudanças na política de frotas e no treinamento e formação dos motoristas. “As maiores causas dessas ocorrências são: uso indevido do celular, excesso de consumo de álcool e velocidade acima do limite permitido. Isso significa que é preciso investir mais em educação”, afirma. É interessante notar que a gestão de frota está entre as três maiores contas no orçamento de uma empresa. Anualmente, são gastos R\$ 2,4 mil em manutenção por veículo e R\$ 5,4 mil em combustíveis.

Dados do setor

Mais de
5 milhões
de veículos corporativos

Apenas
300 mil
são terceirizados


1 milhão
com sistema de abastecimento


Menos de
2% inseridos em inventários de emissões

Menos de
350 mil
são rastreados

INTEGRAÇÃO E COMUNICAÇÃO

Para Zini, a empresa que realmente quiser reduzir os custos da frota e aumentar sua produtividade de forma significativa deve investir em uma gestão integrada, que compreenda diversos setores, como abastecimento, telemetria e rastreamento, manutenção, documentação e multas. “É necessário que haja coordenação e comunicação entre todos esses departamentos. Não é possível tratar cada tema de forma separada e um não saber o que o outro está fazendo”, acredita.

Ele assinala a importância da contratação de uma consultoria para elaboração da política de frotas, que é o “coração da gestão”. Algumas ações são fundamentais para se desenvolverem novas diretrizes de gerenciamento, principalmente no que se refere à atualização de cadastro dos motoristas, para que o gestor saiba exatamente qual a situação do condutor em termos de pontos na carteira, por exemplo. “A parametrização de sistemas e a integração de dados, que devem ser cruzados para uma avaliação mais precisa, também são importantes”, diz Zini.

Com um perfil mais definido dos motoristas, a empresa pode avaliar melhor o treinamento que deve ser dispensado a eles, na forma de cursos e *workshops*. Mas o treinamento deve se estender a todos os colaboradores. “Os gestores também precisam de qualificação, para que eles possam se manter atualizados e em sintonia com o mercado. Para os motoristas, é necessário desenvolver programas de incentivo e recompensa para valorizar o profissional e para conscientizá-lo sobre a segurança no trânsito”, acredita Zini.

A análise de sinistralidades pode ser outra ferramenta de



“ Não adianta simplesmente terceirizar, é necessário implementar as boas práticas e procurar mudar a forma de gerenciar a frota ”

David Martins Zini, diretor de gestão e terceirização de frotas da Ouro Verde

gestão, para saber que tipo de ocorrência é mais frequente e a melhor forma de prevenção. Com base nestes dados, avalia-se o treinamento mais adequado para a equipe. “Pode-se fazer um levantamento da culpabilidade, se é do colaborador ou de terceiros. Os eventos podem ser furtos, colisões traseiras, laterais ou frontais, em movimento ou com um objeto parado. Todos estes detalhes ajudam ainda na hora de escolher a melhor modalidade de seguros”, informa Zini.

DIAGNÓSTICO

O departamento comercial também pode ter seu rendimento elevado com a gestão de visitas. “É possível analisar qual o horário de maior fluxo de visitas no período estabelecido. Por exemplo, a maior produtividade da equipe é entre as 6 e 12 horas, quando ocorrem 85% das visitas”, diz. O gestor pode analisar qual a maior média de tempo em que as visitas ocorrem no período estabelecido.

É possível ainda ter controle

total sobre o abastecimento, evitando fraudes e desperdícios. “O sistema compara o local onde o veículo estava no momento do abastecimento, identificando uso adequado do cartão de combustível pelos motoristas”, diz Zini. A solução da Ouro Verde permite analisar a disponibilidade da frota, os custos totais por quilômetro rodado, a relação entre as manutenções preventivas e corretivas, as distâncias percorridas, as velocidades médias, altas e baixas, o tempo de ociosidade dos veículos e a sua utilização fora do horário comercial.

A companhia poderá, então, identificar os aspectos em que precisa melhorar e os itens em que está acertando. As mudanças devem ser pensadas com base nestes dados, devidamente analisados em relatórios. “Tendo em vista estas e outras informações, podemos fazer o diagnóstico completo da empresa e desenvolver uma política de frota adequada. O cliente poderá economizar, evitando gastos desnecessários, melhorando seu desempenho”, resume.

Cargas de alto valor

Para consolidar o controle sobre seus carros, que transportam cargas valiosas, o grupo Protege aumentou o grau de segurança com o uso de modernas soluções de gestão para gerenciar sua rota

Amarilis Bertachini

Com uma frota de 1.700 veículos, o grupo Protege, considerado o maior grupo 100% nacional de soluções em segurança, trabalha desde 2005 com soluções de gestão de frota para otimizar sua operação.

Para cobrir todas as suas necessidades, a Protege optou por um combinado de soluções que inclui a RP Datasul/Totvs na área de manutenção, a Good Card na gestão de combustíveis e a Ecofrotas na elaboração de inventário de emissões de carbono. Segundo João Cappi, diretor administrativo, financeiro e de recursos humanos do grupo Protege, na ferramenta da Ecofrotas, é possível gerenciar o abastecimento dos veículos da frota, bem como obter mensalmente, e anualmente, as emissões de CO₂ por tipo de combustível, veículo e empresa.

A companhia substitui os chassis a cada cinco anos, incorporando à frota toda a atualização tecnológica veicular disponível nos novos modelos, resultando em menor emissão de gases de efeito estufa e em menores custos de manutenção e de combustíveis. Pelos cálculos de Cappi, até o final de 2014 a idade média da frota da companhia será de pouco mais de dois anos.

A estimativa da empresa é que até o final deste ano, com o programa de renovação de frota, 95% da frota estará coberta por contrato de manutenção di-



Além de dinheiro e jóias, há dois anos a empresa iniciou o Carga Segura, um novo conceito para transportar cargas de alto valor agregado

retamente com o fabricante do chassi, que neste caso é a MAN Latin America (Volkswagen Caminhões) pelo sistema Chame Volks, garantindo atendimento em manutenção preventiva e corretiva, através de sua rede de concessionários em todo o território nacional, um dos pré-requisitos para escolha da marca.

Entre os processos que contribuíram para a melhora da gestão da frota, Cappi cita a otimização de rotas e a capacidade de simular cenários para novos clientes; os ganhos na inteligência de roteirização para análises pontuais a partir de indicadores operacionais; e a possibilidade de identificar pontos de ociosidade nos roteiros. Além disso, o uso das soluções resultou em maior controle de custos operacionais com pessoas e horas extras, através da otimização de roteiros e no aumento da produtividade de

um modo geral.

A Protege tem um processo bastante ativo na área de roteirização. "A implantação do sistema para estudo de nossos itinerários permitiu uma melhor gestão dos recursos operacionais envolvidos na atividade de transporte de valores, com o objetivo de aprimorar os processos de roteirização", explica.

VEÍCULO ESPECIAL

Uma das ações que a Protege desenvolveu neste ano para otimizar a operação de sua frota foi o desenvolvimento de um veículo que consegue trafegar mais facilmente em locais com limitação de altura e se locomover com maior agilidade nos grandes centros urbanos. Em parceria com a MAN Latin America, foi feito o chassi 5.150 ECE, sob medida para atender a uma necessidade da

Protege de ter em sua frota veículos mais leves e ágeis para o transporte de cargas de alto valor agregado e baixo volume nos grandes centros urbanos.

"A Protege é a mentora intelectual do novo modelo de carro-forte. Ele foi pensado com base em um estudo feito pela empresa que apontou espaços ociosos nos carros-fortes que poderiam ser melhor aproveitados. Desta forma, seria possível desenvolver um protótipo menor, preservando o mesmo espaço de armazenamento dos carros-fortes atuais", explica Mário Baptista de Oliveira, diretor-geral do grupo Protege.

Os principais diferenciais do modelo são o peso reduzido do chassi 5.150 ECE e sua altura de dois metros, que permitem que o veículo entre em lugares com restrição de altura, como estacionamentos de shoppings, por exemplo. O carro é também mais leve que os modelos convencionais, o que o torna muito mais ágil no trânsito das grandes cidades. Para a carroceria foi elaborado um projeto em conjunto com a MIB Blindados – empresa especializada em blindagem de carros e parceira da Protege.

Os novos veículos serão usados nas operações urbanas do transporte de valores. Seu porte reduzido também influencia no consumo de combustível e, por consequência, na emissão de monóxido de carbono no meio ambiente. Em média, a emissão do gás é 15% menor se comparada ao carro-forte convencional, segundo cálculos da empresa.

Há dois anos a Protege lançou no mercado o Carga Segura, um novo conceito para transportar cargas de alto valor agregado, como eletrônicos, entre eles telefones celulares,

João Cappi: uso das soluções e otimização de roteiros resultou em maior controle de custos operacionais e horas extras

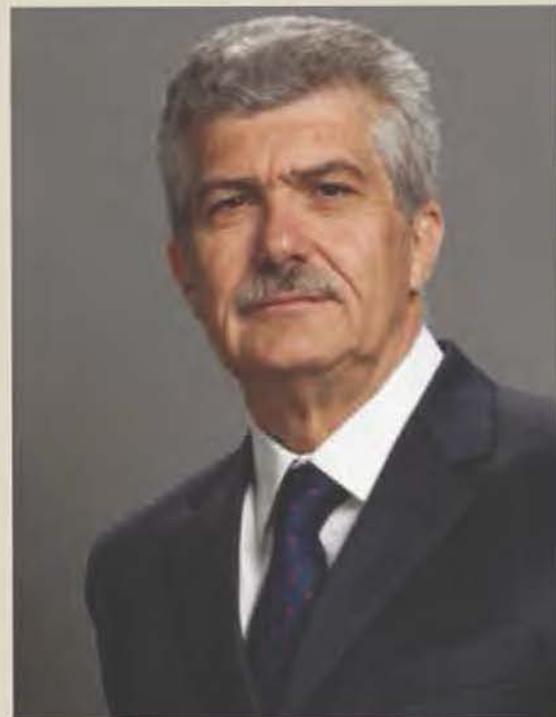
chips e processadores de memória. Até então só transportava dinheiro e jóias.

Este perfil de mercado requer cada vez mais atenção diante dos crescentes índices de violência e roubos de carga. Entre 2007 e 2012, o roubo de carga nas estradas cresceu 50%, segundo Cappi. "Os ladrões têm toda a tecnologia para interceptar os caminhões, por mais que os veículos tenham rastreadores e o caminhão, escolta. Então, criamos um conceito diferente. O nosso caminhão não tem escolta, é um caminhão blindado, tripulado por quatro vigilantes armados e treinados", diz Cappi, ressaltando que isto faz toda a diferença.

Ele diz que transportar com segurança está no DNA da empresa. "Faz 42 anos que transportamos dinheiro com segurança. Então, é uma coisa até natural pensarmos, bom, se eu faço isso muito bem e se existe uma situação de mercado com essa necessidade, vamos transportar também bens de alto valor agregado. Então é isso que a gente faz", declara.

Ele assinala que esse perfil de transporte é possível ser feito tanto em grandes caminhões quanto em um carro-forte, porque existem cargas muito valiosas que são pequenas, como os chips.

A primeira demanda partiu de um cliente da Protege que transportava cargas do aeroporto de Campinas até a fábrica em Jundiaí, e teve problemas de sinistro. Ele procurou a Protege, que desenhou uma operação específica para ele, envolvendo o transporte desses materiais eletrônicos de Campinas até Jundiaí, onde fica a



fábrica desse cliente. Segundo Cappi, nesses dois anos e meio de operação nunca houve qualquer sinistro.

Este transporte mais seguro atraiu novos clientes para a Protege nos últimos dois anos. A empresa tem um gerenciador de risco que é o mesmo que faz o seguro no transporte de dinheiro e usa um sistema de rastreamento permanente. "O que nos diferencia não é o caminhão blindado, é o DNA de segurança, é saber entender esse mercado, porque já transportamos dinheiro há 42 anos. Então utilizamos os mesmos padrões de segurança aplicados à carga, o que torna o transporte muito mais seguro", diz Cappi.

O transporte de valores é regulamentado pela Polícia Federal; a partir de um determinado valor é preciso ter quatro vigilantes armados e treinados, todos com os treinamentos e habilitações em dia e com curso de vigilante com extensão em carro-forte, explica Cappi.

Agilidade na distribuição de gás

Soluções desenvolvidas sob medida auxiliam na redução de gastos com combustível e multas, possibilitam diminuir o tempo médio gasto em cada entrega e aumentam a produtividade e as vendas

Andréia Rodrigues



Em um país com dimensões continentais como o Brasil, a distribuição de um produto que está presente em 95% dos lares brasileiros e em expansão no segmento de consumidores de grande escala é um forte nicho de mercado. De acordo com o Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (Sindicagás), sindicato que representa o setor de gás liquefeito de petróleo (GLP)

engarrafado, o popular gás de cozinha, os números encontram-se em expansão. Nos últimos sete anos, o consumo em tonelada cresceu 10,28%. De janeiro a agosto de 2014, as vendas de botijões de 13 quilos para residências, comparadas com as do mesmo período do ano anterior, avançaram 0,93% e a de cilindros maiores e a granel, destinados principalmente para comércios e indústrias, evoluíram

o dobro (1,85%).

Neste cenário, o comércio de gás vem se profissionalizando e exige muita criatividade, porque na prática, as próprias distribuidoras concorrem com seus revendedores, pois são responsáveis pelo abastecimento das centrais estacionárias de gás – tanques de grandes consumidores, como hospitais, hotéis, indústrias e condomínios.

Aos empreendedores que

atuam nas vendas não bastam apenas brindes na entrega do produto na porta do consumidor final. Para atender a um cliente cada vez mais exigente e disputado, aumento de expediente, telemarketing e o uso da tecnologia fazem a diferença.

De acordo com uma pesquisa realizada em março deste ano pela Copernicus Marketing Consulting and Research, o aumento do uso da internet pelos consumidores para a compra do GLP é expressivo: saltou de 42% em 2010 para 69% em 2014 – sendo que, deste universo, 51% via smartphone.

Mais do que o produto, a qualidade da prestação do serviço ganha importância. “Capilaridade, presença e disponibilidade são as palavras de ordem hoje”, ressalta Alexandre Horta, sócio sênior da Gouvêa de Souza (GS&MD). “O consumidor busca a hiperconveniência, com mais rapidez, facilidade e proximidade. Isso gera um custo logístico adicional”, completa.

E para atender a esta demanda, com o objetivo de aumentar a eficiência e a lucratividade das empresas, novos produtos e serviços estão surgindo no mercado. Recentemente, a Zona Norte Gás, distribuidora de gás na região de Natal (RN), contratou a solução Sob Medida Gás, da Sascar, empresa especializada em gestão de frotas e monitoramento de veículos e cargas.

“Tínhamos a necessidade de aumentar a produtividade, melhorando o controle logístico e de segurança das operações”, relata Francisco Correia, proprietário da Zona Norte Gás. Com o uso desta tecnologia, toda a frota passou a ser monitorada em tempo real pela internet, controlando horários de trabalho, trajetos, velocidade e as entregas realizadas pela

equipe de campo.

Segundo Gustavo Coelho, diretor comercial da Sascar, com o sistema a distribuidora de gás passou a identificar o entregador mais próximo disponível para o serviço, possibilitando uma previsão precisa de tempo e distância até o local da entrega. “Além disso, a ferramenta proporciona maior segurança em todas as operações, desde o gerenciamento do pós-venda até a geração de relatórios das comercializações”, completa. Esses dados possibilitam uma análise concreta do mercado, das áreas de atuação e da concentração dos pedidos.

“Após a contratação, observamos uma diminuição de 20% em gastos com combustível e multa de trânsito, redução de 40% no tempo médio gasto em cada entrega, além de um aumento de 16% em produtividade e 15% nas vendas”, comemora Correia.

A integração também contribuiu para os resultados obtidos. De acordo com Claudio Martini, diretor de marketing e produtos da Sascar, o Sob Medida Gás pode ser integrado ao sistema do cliente. “Customizamos o serviço de acordo com cada necessidade”, salienta. Atualmente, a Sascar conta com mais de 600 veículos monitorados no segmento de distribuição de gás, sendo 70% no Nordeste e 30% no Sudeste e Centro-Oeste.

LOGÍSTICA CONTRA DESPÉRDIO

Também de olho neste nicho de mercado, a Pósitron, marca da PST Electronics, criou ferramentas específicas de rastreamento, gestão de transporte e relacionamento com o cliente para as revendedoras de gás.

“Acompanhamos atentamen-

Sascar e o grupo Michelin

Anunciada em junho deste ano, a compra da Sascar por R\$ 1,6 bilhão pelo grupo Michelin movimentou o setor. De acordo com fontes da empresa, a Michelin deve acelerar o desenvolvimento de serviços a seus clientes no mundo, beneficiando-se da carteira de clientes e das competências humanas, técnicas e comerciais desenvolvidas pela Sascar. Em recente comunicado, Jean-Dominique Senard, presidente do grupo Michelin, informou que a aquisição dessa sociedade, cujo *business model* demonstrou sua eficácia no Brasil (33 mil frotas gerenciadas, 190 mil caminhões), permitirá à Michelin desenvolver sua oferta de serviços junto a transportadores e consolidar a sua atividade de pneus de carga no país. Até o momento nenhuma movimentação foi anunciada formalmente.

A Michelin é uma das maiores do país no segmento de pneus radiais para ônibus e caminhões e na área de pneus de mineração e terraplanagem. A empresa possui uma unidade de produção local desses pneus, em Campo Grande, além de uma fábrica de pneus de automóveis, em Itatiaia, ambas no Estado do Rio de Janeiro, bem como uma ampla rede de revendedores em todo o Brasil e na América do Sul. Como parte do grupo Michelin, a Sascar passa a ter acesso aos clientes da Michelin no Brasil e também em toda a América do Sul.

Curiosidades sobre o GLP (gás liquefeito de petróleo) engarrafado



O início do uso de GLP engarrafado no Brasil foi consequência direta de um desastre ocorrido com o dirigível Hindenburg, também conhecido como Zeppelin, que pegou fogo no momento em que se preparava para descer em Nova Jersey, nos Estados Unidos, em 1937.

Segundo informações do Almanaque do Ipem-SP, o Brasil, na época, tinha uma base para dirigíveis no Rio de Janeiro e um grande estoque de propano, que era o combustível utilizado nos motores dos zeppelins. Esse trágico acidente abalou a confiança dos passageiros deste tipo de transporte, e o propano estocado para abastecer o Hindenburg acabou sobrando.

Em 30 de agosto de 1937, apenas quatro meses após o acidente, o imigrante austríaco Ernesto Igel bolou um jeito de aproveitar o estoque de propano e criou a Empresa Brasileira de Gás a Domicílio Ltda. para vender o gás engarrafado. Surgia, assim, o botijão de gás. Apesar das dificuldades iniciais e dos temores do consumidor com o novo produto, a idéia foi pegando aos poucos. Também pudera, para a maioria das pessoas a alternativa era cozinhar a lenha, carvão ou querosene. Nos anos 50 do século passado o gás em botijão já era muito disputado, e foi preciso aumentar a importação do produto e a fabricação de fogões a gás.

te a evolução deste segmento, que tem registrado um aumento significativo no número de veículos de entrega e funcionários nas empresas de vendas de gás. Além disso, houve estruturação nas áreas de telemarketing e investimentos em divulgação e mecanismos de gestão e controle”, explica Ana Cardoso, gerente de negócios da unidade de rastreamento Pósitron.

O novo sistema oferece diversas vantagens para as empresas distribuidoras, como pro-

porcionar maior controle no gerenciamento e processos de entrega, mobilidade aos gestores no acesso às informações e fácil operação. “Há o acompanhamento de alguns critérios que facilitam inclusive o repasse de pedidos pelos operadores: estoques, vendas sistemáticas, ativação, rastreamento de veículos e georreferenciamento”, complementa Ana.

Outro exemplo é sobre o estoque. “Ao sair do depósito para entregas, é definido o estoque inicial do entregador. A partir

de então, a cada venda, o sistema é atualizado, sendo possível realizar recargas durante o dia”, revela. Isso evita o repasse de pedidos para entregadores sem o produto disponível. “Em caso de uma venda avulsa, um simples comunicado do entregador para a central atualiza o estoque e realiza o cadastro do novo cliente”, exemplifica.

Há também o mapeamento das áreas para identificar o entregador mais próximo e realizar o reabastecimento do estoque do veículo na revendedora, de forma inteligente; a definição de rota, reduzindo o tempo de entrega e aumentando a produtividade; a administração mais eficiente da rotina dos entregadores, diminuindo a ociosidade em campo; o envio de SMS com número do pedido e dados do cliente, agilizando o processo e a economia com o uso responsável dos veículos, minimizando custos com acidentes, multas, consumo de combustível e manutenção.

Para o segmento de gás, a logística bem calculada, que evita desperdício de tempo e minimiza erros de trajetória, é um grande diferencial. “Contamos com tecnologias avançadas para telemetria e gestão das diversas necessidades das frotas, que proporcionam melhorias logísticas e operacionais na distribuição e desempenho do motorista e do veículo, além de permitir integração com os sistemas de roteirização”, destaca a executiva.

As ferramentas da Pósitron permitem a localização do veículo via internet, com acompanhamento em tempo real, identificação de ruas, bairros e cidades com mapas digitalizados, além de cerca eletrônica que emite alerta para controle de rota.

Diferencial para Frotas

Inteligência e Performance para seu Negócio



SOLICITE

Rastreador para FROTAS

CONFIRA AS VANTAGENS

A Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.



PREÇO
COMPETITIVO



IMUNE AO
JAMMER



RASTREADOR
SEM FIO



RECURSOS
DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO
DE FROTAS



AVALIAÇÃO ATIVA
DO MOTORISTA



MONITORAMENTO
ONLINE



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



RELATÓRIOS
DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA | 0300 77 FROTA

0800 33 37682

0300 77 37682



Gestão de apólices na prevenção de acidentes

A AD oferece soluções para o frotista contratar a modalidade mais adequada às suas necessidades e evitar ocorrências mais graves, tudo com base nas informações dos relatórios de sinistros

Márcia Pinna Raspanti

A AD Corretora de Seguros foi fundada em 1980, em Bauru, no interior de São Paulo. A companhia foi pioneira em seguros especialmente desenvolvidos para usinas de açúcar e destilarias de álcool. Com unidades em São Paulo, Bauru, Ribeirão Preto e Araçatuba, a AD tem abrangência nacional, sendo especialista em gestão de riscos, com serviços diferenciados para pessoas físicas e empresas. A empresa também oferece produtos especiais para frotas e ferramentas de gestão para o setor de transportes.

O grande diferencial da AD é o gerenciamento de apólices e riscos, um serviço já embutido na contratação do seguro de frota. Com base nas informações contidas nos relatórios de acidentes e outras ocorrências, a seguradora orienta qual a melhor forma de contrato na hora da renovação ou compra do seguro, para reduzir os custos adicionais. “Por exemplo, verificamos que um cliente apresenta índice muito alto de roubo e poucas colisões, vamos indicar um contrato que tenha cobertura mais intensa na área em que ele precisa, sendo, no caso, relativa a roubos. Assim, o cliente pode ter acesso ao produto mais adequado à sua demanda e não precisa gastar mais em coberturas que não lhe são necessá-

rias”, explica Gilberto Reina, superintendente regional da AD Corretora de Seguros.

Os relatórios de acidentes e sinistros também podem ser muito úteis na hora de prevenir as ocorrências. “Verificamos se há alguma característica frequente em comum nos acidentes. Por exemplo, se existe alguma região com maior incidência de casos, ou mesmo algum dia da semana ou período do dia em que haja número mais elevado de eventos. Nesses casos, é preciso verificar junto aos motoristas se existe algum fator que leve a essa situação: muitas viagens concentradas no mesmo horário ou dia. Sabendo dos motivos, podemos ministrar cursos e palestras para os condutores, para evitar episódios semelhantes”, explica Reina.

Às vezes, um detalhe pode fazer toda a diferença, prevenindo acidentes e escapar das despesas desnecessárias. “Tivemos um caso curioso. Pelos relatórios, notamos que um cliente tinha alta incidência de colisões com outros veículos, muitos deles parados, sempre do lado direito. Fizemos a análise da situação e percebemos que o retrovisor direito dos caminhões daquela frota estava posicionado de modo a apresentar um ponto cego. Reposicionando o retrovisor, houve queda signi-

ficativa deste tipo de evento”, conta Reina.

Com a orientação da seguradora, o frotista consegue reduzir os níveis de ocorrência, fazendo com que o custo de seu seguro seja mais baixo. “Atualmente, empresas que registram muitos acidentes irão pagar mais por sua apólice ou poderão ser recusadas pelas seguradoras. Portanto, se o gestor tiver a orientação certa, poderá evitar prejuízos futuros. Em um mercado em que seguro virou *commodity*, é importante agregar valor aos serviços, apresentando um diferencial”, acredita Reina. Quando o seguro é adquirido, o cliente tem direito ao acompanhamento das ocorrências.

Reina destaca que o tratamento frio entre seguradoras e segurados costuma ser a regra no mercado. “O segurado paga sua apólice e a seguradora paga as indenizações, quando necessário. Mas, com tantas informações relevantes que temos em mãos, podemos fazer muito mais e contribuir para aumentar a segurança e a eficiência da frota. É muito importante prestar atenção nos motoristas e investigar as causas de determinados eventos. Também costumo lembrar às empresas que as seguradoras não pagam os sinistros em que for detectado teor alcoólico acima do per-

mitido, ou seja, é importante conhecer bem quem conduz os seus veículos e preparar estes profissionais adequadamente”, resume.

O cliente recebe relatórios atualizados de sinistros pagos, pendentes, judiciais, além de relatórios de acompanhamento. É criado também um canal direto com as áreas técnicas e de sinistros, para que todas as informações sejam avaliadas cuidadosamente.

MODALIDADES

Com seguros sob medida, a AD desenvolve apólices personalizadas, que permitem segurança para patrimônio com as coberturas mais adequadas às necessidades de cada empresa. A companhia conta com uma equipe qualificada e especializada em frotas, operando ao lado das principais seguradoras do mercado, além de disponibilizar uma estrutura completa de sinistros, com área específica para o atendimento desses casos. O cliente é orientado a manter um comitê de frotas que estará sempre em contato com a seguradora.

O seguro de frotas oferece cobertura básica, que abrange colisão, incêndio, roubo ou furto; responsabilidade civil; seguro para atendimento de terceiros; e danos materiais, corporais e morais. As coberturas adicionais abarcam seguro de responsabilidade civil facultativa de veículos (RCF-V); acidentes pessoais a passageiros e despesas médicas hospitalares; responsabilidade civil: danos materiais, corporais e morais; cláusula de reposição de veículos novos; carro reserva; cobertura básica e completa para os vidros; carrocerias e equipamentos; e blindagem.

“ Em um mercado em que seguro virou *commodity*, é importante agregar valor aos serviços, apresentando um diferencial ”

Gilberto Reina, superintendente regional da AD Corretora de Seguros



A AD disponibiliza ainda apólices personalizadas, que trazem mais segurança para o patrimônio com as coberturas mais adequadas; produtos especiais para frotas: gatilho, Blanket, PR e com garantia única; opções diferenciadas de franquias; planos de assistência 24 horas de acordo com a necessidade da empresa; completa estrutura de sinistros, com área específica para atendimento das frotas; sistema personalizado de gestão e acompanhamento diário dos sinistros; área de análise de acidentes graves, exclusiva no mercado; treinamento e palestras para motoristas sobre “direção segura” e “direção defensiva”, visando sempre à prevenção de acidentes.

PERÍCIA

A AD Serviços Técnicos desenvolve soluções diferenciadas que complementam as necessidades de proteção e segurança aos clientes, aplicadas para identificar e prevenir riscos, mediante serviços de consultoria, perícias técnicas, assistência jurídica e treinamentos. A empresa conta com o Núcleo de Inteligência de Acidentes (NIA), que oferece serviço completo de

assessoria, consultoria e monitoramento de acidentes oferecidos às concessionárias de rodovias com o objetivo de redução do número de ocorrências através do controle, monitoramento e análise de suas causas.

A perícia técnica especializada em acidentes graves realiza a inspeção e a elaboração de laudos e pareceres técnicos de ocorrências em rodovias, comprovando suas causas. A empresa também disponibiliza treinamento sobre levantamento de vestígios, investigação e análise de acidentes, para inspetores de tráfego de rodovias; treinamento de direção defensiva para os motoristas. “Com base no laudo pericial de acidentes graves, a AD prepara a empresa para sua defesa judicial, além de todo o trabalho de prevenção, que fazemos com a gestão adequada das apólices e riscos”, diz Reina.

A AD Corretora de Seguros atua também nas áreas de infraestrutura, nos segmentos de concessões públicas, engenharia, energia e construção civil; logística; indústria, comércio e serviços; agroindústria; petróleo e gás; e construção naval. A companhia também faz a compensação de bônus entre as seguradoras.

Ipiranga e MRS: parceria de sucesso

Com um sistema automatizado e moderno, desenvolvido especialmente para esta aplicação, o abastecimento das locomotivas é realizado rapidamente, com total segurança e controle da operação

Márcia Pinna Raspanti

Depois de décadas de esquecimento, as ferrovias brasileiras voltaram a receber atenção do governo e da iniciativa privada, a partir de meados dos anos 1990, quando houve o processo de privatização, baseado no modelo de concessões desenvolvido pelo governo federal. A MRS Logística é uma concessionária que controla, opera e monitora a Malha Sudeste da Rede Ferroviária Federal. A empresa atua no mercado de transporte ferroviário desde 1996, quando foi constituída, interligando os estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo.

O foco das atividades da MRS está no transporte ferroviário de cargas gerais, como minérios, produtos siderúrgicos acabados, cimento, bauxita, produtos agrícolas, coque verde e contêineres; e na logística integrada, que implica planejamento, multimodalidade e *transit time* definido. A empresa escolheu a Ipiranga Produtos de Petróleo como sua fornecedora em 1997 e, desde então, a parceria entre as duas empresas apenas se fortalece. "A MRS sentiu a necessidade de se modernizar e procurou a Ipiranga para dar mais eficiência ao abastecimento", diz Sérgio Luiz Cardoso de Lourenço, assessor comercial da Ipiranga e gestor da conta MRS.

Atualmente, a Ipiranga realiza serviços para a MRS Lo-

gística no modelo Pit Stop Full Services, em que a empresa fica responsável pelo abastecimento de diesel, lubrificante, água e areia, além da higienização das cabines das locomotivas, operações com o caminhão-comboio e gestão do laboratório, onde são feitas as análises dos produtos. "Estas atividades não fazem parte do *core business* da MRS. No início, cuidávamos apenas do fornecimento de combustíveis e lubrificantes, mas desde 2010 estamos trabalhando com este modelo mais completo", explica Lourenço.

Para atingir um nível mais elevado em eficiência e rapidez, a Ipiranga utiliza um sistema de automação que reduziu o tempo de abastecimento de duas horas, em 1998, para 15 minutos, atualmente. O suprimento do

diesel é realizado em um volume médio mensal de 24 mil metros cúbicos, com faturamento após abastecimento e nota fiscal diária, em regime especial. "Facilita bastante a emissão de uma nota fiscal por dia, para todos os serviços de abastecimento. O serviço fica mais ágil e o controle mais eficaz", informa Lourenço.

A malha da MRS tem 1,6 mil quilômetros de extensão e dá acesso aos principais portos da região Sudeste, como Santos, Guarujá, Guaíba, Itaguaí e Rio de Janeiro. São sete postos de abastecimento Ipiranga/MRS, ao longo dos trilhos da companhia, com duas unidades em Minas Gerais, duas no Rio de Janeiro e três em São Paulo. Três deles – Jeceaba (MG), Itaguaí (RJ) e São José dos Campos

ATIVIDADES REALIZADAS

Abastecimento:

- Diesel
- Lubrificante
- Água
- Areia

Higienização de cabine
Operação caminhão-comboio
Gestão do laboratório
Sistema de automação

OPERAÇÃO

Postos de abastecimento

Pit Stop Full Service:

- Sete unidades (2 MG, 2 RJ e 3 SP)
- Operação 24 hs 7 dias por semana
- Sistema de abastecimento automatizado



(SP) – concentram 85% do volume de diesel consumido. A operação é ininterrupta, 24 horas por dia, sete dias por semana.

Em Jeceaba, Minas Gerais, o posto conta com seis pontos de abastecimento e atende 70 locomotivas por dia. A Ipiranga fornece diesel, lubrificante, água, areia e faz a higienização da cabine, que consiste em limpeza, recolhimento do lixo e manutenção do banheiro químico. A unidade tem tancagem de três mil metros cúbicos, com volume médio mensal de 12 mil metros cúbicos, que chegam do pool de Ibiruçu, em Betim, por via ferroviária.

Em Itaguaí, no Rio, são supridas cerca de 40 locomotivas por dia, com um volume médio mensal de oito mil metros cúbicos, sendo que os produtos vêm de Duque de Caxias por caminhão. Em São José dos Campos, interior paulista, o posto conta com dois bicos de abastecimento que são utilizados por vinte locomotivas diariamente. O volume médio é de 1,6 mil metros cúbicos por mês e a tancagem é de 270 mil metros cúbicos. Nesta unidade, a Ipiranga fornece apenas diesel e realiza a higienização das cabines. A empresa também é responsável por todos os procedimentos de segurança.

AUTOMAÇÃO

O abastecimento de diesel, lubrificante e água em toda a malha da MRS é feito em, no máximo, quinze minutos, sendo que três locomotivas podem ser atendidas simultaneamente, dando mais dinamismo ao sistema. “O cliente recebe os dados relativos à operação de forma automática, podendo acompanhar todo o processo em tempo real. Tudo é feito com total segurança”, diz Lourenço.



Paulo Pezzi da Silva (esq.), consultor da Ipiranga, e Sérgio Cardoso de Lourenço (dir.), assessor comercial da Ipiranga e gestor da conta MRS: o cliente recebe os dados de forma automática e pode acompanhar todas as movimentações

A solução de automação foi desenvolvida especificamente para atender a MRS. “O sistema é configurável e o cliente recebe relatórios mensais. Todas as informações relativas ao abastecimento são transmitidas online para o cliente e para nós, assim é possível controlar todas as movimentações diárias”, informa Paulo Sérgio Pezzi da Silva, consultor de projetos e automação da Ipiranga Produtos de Petróleo. O modelo é semelhante ao utilizado nas bases de distribuição da Ipiranga, podendo trabalhar com vários produtos. A liberação do provimento é automática e segura, graças ao registro e controle dos abastecimentos e descargas.

A areia é utilizada para melhorar o atrito com os trilhos, principalmente em tempo chuvoso, nos aclives e declives da ferrovia. O material pode usar três tipos de equipamento: ponte rolante e compressor pneu-

mático ou manual. A Ipiranga também controla os estoques de areia. A operação dos caminhões-comboio é por área geográfica, para alimentação de óleo diesel, reposição de óleo lubrificante e engraxamento.

O carregamento é feito da seguinte forma: o maquinista posiciona a locomotiva na linha de abastecimento, o operador conecta o bico de carregamento na locomotiva, passando o cartão e digitando a senha. O operador digita o código da locomotiva, o código do maquinista e o número do bico que será utilizado. Após a confirmação dos dados, o sistema libera o bico para início do processo. Durante a operação, o volume e a temperatura podem ser monitorados na estação de supervisão, assim como o código da locomotiva e o nome do maquinista. Para encerrar o processo, o operador desliga a chave do permissivo.

Partículas invisíveis que afetam o seu bolso

Até poeira pode encurtar a vida dos motores e comprometer a vida útil da frota; folgas que só podem ser vistas por meio de aparelhos prejudicam toda uma engrenagem e causam prejuízos

Wagner Oliveira

Partículas invisíveis ao olho humano podem diminuir bastante a vida útil de motores e engrenagens lubrificadas. O aviso é de Antônio Traverso Júnior, consultor sênior da Petrobras, que participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, organizado pela OTM Editora, com o tema: "Controle da Contaminação como Estratégia para a Confiabilidade do Veículo". Para o especialista, a falta de cuidado com lubrificantes e filtros de ar, por exemplo, causa "fatalidades" indesejáveis aos gestores de frota, responsáveis por fazer "render" ao máximo os veículos de trabalho.

No ar, existem partículas que podem emperrar engrenagens. Diminutas, elas bloqueiam, "obliteram" e arranham peças. "Ocorre um ciclo vicioso quando não se tem o devido cuidado com a manutenção e o armazenamento de combustíveis, óleos lubrificantes e filtros. É preciso ter um procedimento de gestão voltada para a manutenção a fim de se evitarem perdas lá na frente", disse Traverso.

De acordo com o consultor da Petrobras, a contaminação é inevitável, porém controlável. O controle do ar aspirado pelos veículos, que passa pelo uso de bons filtros, é outra parte relevante para o maior rendimento da frota. A correta especificação, uso e cuidado com os equipamentos são fundamentais na "longevidade" dos veículos.

No Brasil, um dos tipos de contaminantes mais comuns é a poeira. Essas partículas externas podem afetar a caixa do filtro de ar e o próprio filtro de ar. Também podem comprometer o funcionamento de tubulações, ou ainda peças como o cooler, turbo charger (turbina), cabeça do cilindro, pistões e componentes, além do próprio compressor de ar.

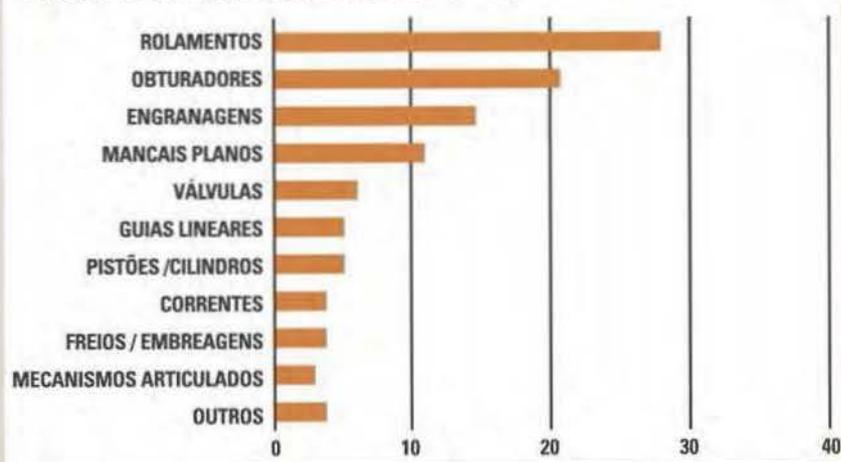
Para quem acha que contaminantes externos como a poeira não prejudicam o motor, basta lembrar que propulsores pesados a diesel podem "respirar" até 570 litros de ar por segundo. "Apenas 50 gramas de poeiras podem encurtar a vida de um motor", disse Traverso. A contaminação por poeira ocorre quando a lubrificação não é adequada. Também pode afetar os componentes por sobrecarga, mau desempenho e condições ambientais.

Controlar as condições do óleo lubrificante é importante também. Durante a armazenagem, o óleo fica sujeito a poeira, umidade, calor e elevadas temperaturas, além de arrasto de ar. "Estudos feitos na Alemanha já apontaram materiais dispersos no ar como uma das causas mais comuns em danos a motores", disse o consultor.

Para ter maiores garantias sobre a durabilidade dos equipamentos, Traverso também recomendou o uso de filtros de moderna tecnologia. "Nos Estados Unidos, há uma grande preocupação com os filtros. Lá, os gestores de frota só compram os melhores produtos após testes rigorosos em diversos tipos de frota", disse.

Segundo Traverso, o biodiesel produzido no Brasil não é dos mais amigáveis ao motor pela "agressividade e instabilidade" do produto. Para diminuir essa

CAUSA DE FALHAS EM COMPONENTES - (em %)



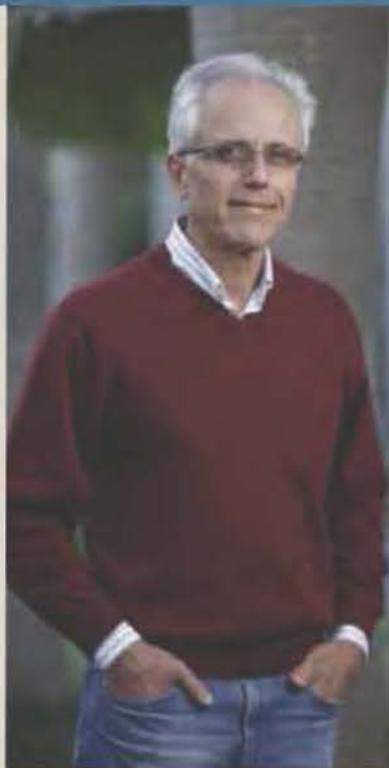
agressão, ele recomenda a correta drenagem de tanques de abastecimento das frotas. Outro item importante e comum no mercado é o aditivo, que corrige os efeitos negativos do diesel.

O especialista lembra que a qualidade do diesel depende de variantes como tempo de consumo, duração de estoque, condições de armazenamento e manipulação. Também precisa haver cuidados quanto à selagem, identificação, temperatura e umidade. "Atente sempre aos cuidados com o transporte do combustível e o ciclo de uso do combustível. Mantenha a limpeza dos espaços de abastecimento, com filtros de última geração. Isso contribuirá para a duração maior dos seus motores", afirmou.

De acordo com o especialista, materiais prejudiciais aos propulsores têm diferentes composições. As partículas são de natureza dura (sílica, carbono e metal) e maleável – borracha, fibra e microrganismos.

Segundo o consultor da Petrobras, existem catalogadas até 22 mil formas de desgaste causadas pelo o que ele chama de "contaminantes". "É um mundo invisível", explicou Traverso. "Como fazer um gestor de frota ou um mecânico se atentarem para algo que eles não enxergam? Folgas vistas só por meio de aparelhos podem comprometer uma engrenagem, causando prejuízos e perda de tempo."

De acordo com o consultor, contaminante é toda e qualquer substância ou energia indesejável, que pode provocar efeitos nocivos sobre a operação ou desempenho do sistema de um motor a combustão ou engrenagem (caixa de câmbio), diminuindo a vida útil ou a confiabilidade do equipamento. O contaminante pode ser gerado por umidade (água), partícula sólida, calor e ar (gases).



“Como fazer um gestor de frota ou um mecânico se atentarem para algo que eles não enxergam?”

Antônio Traverso Júnior,
consultor da Petrobras

Como agem os contaminantes? De acordo com Traverso, as interações mecânicas de três corpos podem resultar em avarias. Partículas duras podem também criar um desgaste entre três corpos, gerando novas partículas.

Estão catalogados vários tipos de desgaste. Entre os mais comuns, está o abrasivo – causado por ligas duras em superfícies em movimento. Também existe o desgaste por "ativação" – fluidos que implodem, gerando choques e pequenas quebras na superfície do material. Desgaste por fadiga se dá quando as partículas passam por folgas e causam tensão na superfície, esta se expande, gerando escamas. De acordo com Traverso, é comum o desgaste erosivo – partículas finas em fluxos de alta velocidade. Já no adesivo ocorre a perda do filme de óleo, permitindo o contato

metal com metal. O corrosivo se dá pela contaminação por água ou produto químico, causando ferrugem ou uma reação química que degrada a superfície.

Traverso disse que todo esse conhecimento só veio ao mercado quando existiu a necessidade de controlar o desgaste das peças mecânicas. O mundo "micro" das medidas já era conhecido da engenharia altamente especializada, ficando restrita ao universo destes profissionais ou acadêmicos. Atualmente, essas informações podem ser utilizadas por diversas áreas, inclusive na administração e gestão de frota.

Para ilustrar melhor seu comentário, Traverso lembrou que um grão de sal refinado tem 100 micra. Um fio de cabelo humano tem 60 micra. O limite máximo da visão humana é de 40 micra. Uma bactéria tem 2 micra. Já 1 micron é a milésima parte do milímetro. "É desse mundo só visto por aparelhos que a engenharia consegue medir por meio de avançados aparelhos", disse. Um motor a diesel pode apresentar folgas de 0.5 a 20 micra, comprometendo a sua vida útil, caso as partículas contaminantes nesta faixa de tamanho das folgas não sejam devidamente controladas.

Esses cuidados aumentam a confiabilidade da frota, diminuindo a troca de peças, consumo de combustível e as paradas não programadas. "Você melhora o custo operacional e contribui para o meio ambiente", afirmou.

"O controle da contaminação é o caminho mais curto para a confiabilidade, um conceito atualmente tão presente na engenharia quanto na manutenção dos equipamentos", resumiu Traverso. "Com boas informações, o gestor de frota dá maior longevidade aos seus veículos e traz ganhos financeiros para a sua empresa."

Mais economia e desempenho

A Motul, fabricante francesa de lubrificantes que inaugurou uma filial no Brasil em 2014, iniciou um trabalho junto à frota dos Correios há dois anos, e os resultados têm sido muito positivos

Com mais de 160 anos de história e com presença em cem países, a francesa Motul Lubrificantes é especialista no desenvolvimento de lubrificantes de alta tecnologia. No Brasil, onde inaugurou recentemente uma filial, a companhia já atua há 22 anos. “Temos produtos para todos os públicos e oferecemos uma excelente relação entre custo e benefício. Além de estar de acordo com a legislação ambiental, a linha proporciona mais economia aos frotistas”, diz Pedro Gurgel, diretor comercial da Motul Brasil.

A companhia foi responsável pelo desenvolvimento do primeiro lubrificante totalmente sintético do mundo. No portfólio de produtos da Motul, destacam-se as linhas Technosynthese e Ester Core. A tecnologia da marca promete maior dirigibilidade, proporcionando rápido tempo de resposta do motor; arranque fácil; baixo consumo e redução de emissões; nível menor de ruído; diminuição da fricção e do desgaste em altas temperaturas, dando mais confiabilidade; e maior facilidade na limpeza do motor. “Para aliar baixos índices de emissão à alta eficiência de rendimento, é importante estar atento à homologação de fábrica, e os produtos da marca são homologados pelas principais fabricantes de veículos do mercado”, ressalta Gurgel.

Em 2012, a Motul e os Correios firmaram uma parceria



Pedro Gurgel (esq.), diretor comercial da Motul Brasil e Eduardo Lelis (dir.), diretor comercial da Techlub Motul: parceria com Correios resultou em economia de 53% no custo do lubrificante por km rodado

de sucesso, cujos resultados ajudam a avaliar as vantagens dos produtos da marca. Os Correios contam com uma frota própria de 22,9 mil veículos, sendo 17,6 mil motos, cinco mil veículos leves e 360 pesados. “Por meio de controles rigorosos, fizemos a comparação de desempenho da frota para conhecer o custo por quilômetro rodado, antes e depois da utilização dos lubrificantes da marca”, informa Eduardo Bruno Lelis, diretor comercial da Techlub Motul.

Os resultados foram bastante animadores. Houve economia de 53% no custo do lubrificante por quilômetro rodado. O rendimento do combustível passou de 3,81 quilômetros para 4,16 quilômetros por litro. Foi

registrada também uma economia de combustível de 8,4%. “O aspecto mais relevante do case apresentado é que conseguimos uma extensão maior de quilômetro entre as trocas, porque nosso produto é importado e utiliza básicos de grupo V. Atualmente no Brasil, só conseguimos básico de grupo I ou, no máximo, II. Utilizamos tecnologias não convencionais para fabricar nossos produtos, como, por exemplo, bases vegetais, em vez de minerais”, explica Lelis.

Durante o período de avaliação, foram realizados também análises químicas e testes nos lubrificantes a cada 15 mil quilômetros, sem custos para os Correios. “O acompanhamento foi bastante rigoroso. Os produtos têm garantia de 60 mil quilômetros”, diz Lelis. O período de testes durou cerca de um ano, mas as avaliações podem ser feitas de maneira pontual a qualquer momento, desde que sejam requeridas pelo cliente.

A Motul é muito conhecida por seus produtos de alta performance para motores de competição e por diversos patrocínios em campeonatos internacionais de automobilismo e motociclismo. A empresa conta com sete subsidiárias em todos os continentes e os seus produtos são certificados por órgãos internacionais, como American Petroleum Institute (API) e European Automobile Manufacturer's Association (Acea).



ecomais **ultra**

RT74

FRENAGEM EM PISO MOLHADO

Além de alto desempenho quilométrico, recebeu classificação A no quesito frenagem em piso molhado.

A	← A
B	
C	
D	
E	
F	

ecomais

RT51

RESISTÊNCIA AO ROLAMENTO

Com desempenho A em resistência ao rolamento, a RT51 Ecomais oferece máxima economia de combustível ao transportador.

A	← A
B	
C	
D	
E	
F	

DESEMPENHO A SEGURANÇA E ECONOMIA MUNDIALMENTE COMPROVADAS

A Tipler testou o desempenho de suas bandas **RT51** e **RT74** no TÜV SÜD Automotive GmbH, o maior e mais rigoroso laboratório de testes da Europa, mundialmente reconhecido. Foi a única marca que recebeu **Classificação A** nos quesitos **Resistência ao Rolamento** e **Frenagem em Piso Molhado**, o que garante mais economia e segurança aos seus usuários.

Tipler é Desempenho Classe A desde 2013.



tipler.com.br

AS BANDAS TIPLER TÊM A MARCA GRAVADA E A GARANTIA DE ENTREGAR SOLUÇÕES PARA CADA NECESSIDADE DOS TRANSPORTADORES.

performance · ultra · ecomais · extra

Mercado de reposição sustenta vendas

Neste segmento, vendas de pneus de carga tiveram alta de 1,8% no acumulado de janeiro a outubro deste ano, para 4,55 milhões de unidades

Sonia Moraes

A indústria de pneumáticos garantiu, no acumulado de janeiro a outubro deste ano, um desempenho positivo ao contabilizar a venda de 62,46 milhões de pneus no mercado nacional, volume 0,3% superior ao do mesmo período de 2013, quando foram comercializados 62,28 milhões de unidades, segundo dados divulgados pela Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip).

O mercado de reposição mais uma vez sustentou o saldo positivo de vendas do setor ao absorver, de janeiro a outubro, 36,01 milhões de pneus, volume 11% superior aos 32,45 milhões vendidos na reposição nos dez meses de 2013. Do total, 4,55 milhões são pneus de carga (1,8% a mais no comparativo a igual período do ano passado), 3,45 milhões de picapes (12% a mais), 18,55 milhões de automóveis (13,3% a mais), 7,40 milhões de motocicletas (13,6% a mais), 259,2 mil agrícola (4% a mais), 48,8 mil de modelos OTR – para veículos fora de estrada – (11,9% a mais) e 1,74 milhão industrial (1,7% a mais).

Segundo Alberto Mayer, presidente-executivo da Anip, o crescimento da venda de pneus para o mercado de reposição foi decorrente do grande aumento da frota de veículos nos últimos anos que gerou necessidade de repor os pneus desgastados com o tempo. Mayer observa que este crescimento é um efeito temporário, pois a entrada de novos veículos no mercado reflete na reposição

com certa defasagem entre a venda para as montadoras. “Essa defasagem é difícil de calcular, mas em média pode-se estimar que de três a quatro anos depois da venda de um carro novo os pneus vão ser trocados.”

A previsão do presidente da Anip é que o mercado de reposição se mantenha bem em 2015. “Os veículos vendidos entre 2010 e 2013, que foi um período de expansão, terão naturalmente que fazer a troca de pneus”, comenta Mayer.

Nas vendas diretas para as montadoras, a indústria de pneumáticos apresentou um resultado

negativo no acumulado de janeiro a outubro, reduzindo o volume em 18%, de 19,48 milhões para 15,97 milhões de pneus, na comparação com o mesmo período do ano passado. O volume de pneus de carga diminuiu 20,3%; de picapes, 16,3%; de automóveis, 18,5%; de motocicletas, 16,5%; agrícola, 18,8%; e industrial, 19,1%. Somente o modelo OTR apresentou um resultado positivo, com aumento de 0,3% no volume vendido para a indústria automobilística.

Mayer atribui esta retração ao fraco resultado obtido pelas montadoras nos dez primeiros meses do ano. “A venda de pneus para montadoras estão diretamente ligadas às vendas da indústria automotiva. Assim, em 2014 devemos ter queda de 16% a 18% nas vendas em relação a 2013, quando o volume vendido atingiu 22,5 milhões de unidades. Para 2015 ainda estamos aguardando as estimativas das montadoras, que dependem da retomada do mercado interno e da abertura de novos mercados para exportação. Em princípio, acreditamos que se tenha uma reação moderada em relação a este ano”, prevê o presidente da Anip.

Vendas de pneus de carga

Jan-out 2014 em comparação com o mesmo período de 2013

REPOSIÇÃO	CARGA
Jan-out 2013	4.470.001
Jan-out 2014	4.551.358
Evolução	1,8%

EXPORTAÇÃO	CARGA
Jan-out 2013	964.859
Jan-out 2014	1.081.573
Evolução	12,1%

MONTADORAS	CARGA
Jan-out 2013	2.133.602
Jan-out 2014	1.699.416
Evolução	-20,3%

TOTAL DE VENDAS	CARGA
Jan-out 2013	7.568.462
Jan-out 2014	7.332.347
Evolução	-3,1%

Fonte: Anip

EXPORTAÇÃO

No mercado internacional, a indústria de pneumáticos conseguiu manter um saldo positivo de vendas ao longo deste ano, com a exportação de 10,48 milhões de pneus, 1,3% a mais

que no acumulado de janeiro a outubro de 2013, quando foram enviados para o exterior 10,35 milhões de pneus.

Segundo Mayer, o maior volume de pneus exportados ocorreu em 2008. Naquele ano foram enviadas ao mercado externo 12,39 milhões de unidades, o que representou 20,75% dos 59,7 milhões de pneus produzidos.

IMPORTAÇÃO

Mayer diz estar preocupado com o aumento de pneus importados, que nos nove meses do ano responderam por quase 40% do suprimento do mercado de reposição. “Não somos contra as importações, que, inclusive, são necessárias para atender a determinadas faixas de produtos cuja demanda não justifica a produção no país. O que não queremos é a concorrência desleal, com *dumping* nos preços ou, como acontece muitas vezes, sem que o importador suporte o custo de logística reversa pelos pneus que trazem do exterior”, esclarece.

Com grande volume de pneus importados, o setor de pneumáticos começa reduzir o resultado positivo de sua balança comercial. Dos US\$ 443,9 milhões registrados em 2008, o saldo caiu para US\$ 377,7 milhões em 2009, contabilizando em 2010 um resultado negativo de US\$ 9,4 milhões. Em 2012 o déficit da balança comercial era de US\$ 70,4 milhões e em 2013 teve um salto de 405%, para US\$ 355,5 milhões.

Segundo levantamento realizado pela Anip, até agosto deste ano o déficit acumulado na balança comercial é de US\$ 145,9 milhões. “Como acontece em outros setores, a indústria nacional de pneus vem sofrendo com a perda gradual e contínua

da competitividade do país, o que facilita a entrada de produtos importados, principalmente oriundos do continente asiático”, afirma Alberto Mayer.

Ele esclarece que as exportações das associadas da Anip – a entidade reúne 11 empresas com 20 fábricas no país – tiveram um leve crescimento e geraram um saldo positivo de US\$ 560 milhões no período, mas os importadores de marcas que não têm fábricas no Brasil acabaram conduzindo o total dos negócios do setor ao déficit. “A balança comercial continua deficitária pelo enorme volume de pneus importados de países que possuem custos baixos de matérias-primas, mão de obra, impostos e infraestrutura”, diz Mayer.

Segundo o presidente da Anip, o Brasil, além das dificuldades gerais, impõe impostos de importação sobre matéria-primas e sobre moldes não disponíveis localmente para a indústria de pneus, que inflacionam desnecessariamente o pneu aqui fabricado. “Ainda temos os custos elevados de reciclagem, que não são suportados por muitos importadores, estabelecendo uma concorrência desleal”, relata Mayer.

O presidente da Anip destaca que o trabalho de recolhimento e destinação de inservíveis onera a indústria de pneumáticos. “Só neste ano foram gastos mais de R\$ 100 milhões”, esclarece Mayer.

PRODUÇÃO

Diante da queda nas vendas diretas para as montadoras, a produção de pneus no período de janeiro a outubro apresentou um pequeno recuo em relação ao mesmo período de 2013, de 57,96 milhões para 57,64 milhões de unidades. Este número já inclui o volume da Sumitomo-

Vendas de pneus para automóveis caem

Dos 30,47 milhões de pneus para automóveis vendidos no país de janeiro a outubro de 2014, volume 0,7% superior ao do mesmo período do ano passado, o mercado de reposição absorveu 18,55 milhões, 13,3% a mais do que nos dez meses de 2013. Para o mercado externo, a indústria de pneumáticos enviou 2,96 milhões de unidades, volume 2,1% superior ao de 2013. A indústria automobilística reduziu em 18,5% o seu volume de compras de pneus de automóveis, de 10,98 milhões nos dez meses de 2013, para 8,96 milhões de unidades neste ano.

Dunlop, que iniciou as atividades no Brasil no final de 2013.

Mesmo com um volume estável, o resultado de produção preocupa o presidente da Anip. “É importante comparar com o que aconteceu em 2010, quando a Continental passou a produzir no país e a fabricação nacional deu um salto de mais 24%. A manutenção da produção no mesmo nível de 2013 com mais um fabricante revela a estagnação da indústria nacional, que precisa de iniciativas dos governos para ampliar a sua competitividade”, destaca o presidente da Anip.

Mesmo com a perspectiva de queda nas vendas de pneus neste ano, a produção deverá se manter estável, segundo Mayer, encerrando 2014 com volume produzido similar ao ano de 2013, talvez 1% a mais. Isto significa cerca de 69 milhões de unidades. Para 2015 a perspectiva atual é de um pequeno crescimento, em torno de 2%.

Michelin foca em maior resistência para carga

A nova família de pneus que estão disponíveis no mercado traz a tecnologia X Core, que oferece mais resistência e durabilidade à carcaça, proporcionando ganhos de até 10% no rendimento por quilômetro

Sonia Moraes

Atenta às necessidades dos transportadores, a Michelin lança no mercado brasileiro a sua nova família de pneus para caminhões equipada com a tecnologia X core, que garante mais resistência e maior durabilidade à carcaça com o reforço aplicado em três áreas do pneu: no talão (que tem contato com a roda), no topo (que tem contato com o solo) e no flanco (lateral). A vantagem para o operador é o aumento da segurança e o ganho em produtividade.

Segundo Feliciano Almeida, diretor de marketing e vendas de pneus de caminhões e ônibus da Michelin, a nova tecnologia vai aumentar a recapabilidade e a quilometragem total do pneu em até 10%, resultando em um menor custo operacional no transporte. "Sabemos que o pneu é um dos três maiores custos de um transportador. Com a tecnologia X Core, o novo pneu vem ao encontro desta demanda, respondendo às necessidades e às expectativas do mercado, ao contribuir para a redução do custo operacional do transporte."

O acréscimo de 1% ao preço do pneu proporcionado pela nova tecnologia, segundo Almeida, poderá ser amortizado pelo empresário com o ganho na carcaça. "Há mais de um século a missão do grupo Michelin é contribuir para a melhor produtividade. O nosso compromisso é oferecer

aos clientes produtos que trazem mais segurança, eficiência no transporte e mais respeito ao meio ambiente", afirma Jean Philippe Ollier, presidente da Michelin do Brasil.

Entre as inovações incorporadas aos novos pneus a Michelin destaca o novo composto interno de borracha, que oferece maior resistência a choques, perfurações e infiltrações.

Tem ainda a nova proteção em náilon em volta do aro, que traz maior resistência ao aquecimento excessivo no talão do pneu. Estes itens proporcionam maior recapabilidade e quilometragem total. Já a redução da distância entre os cabos no topo do pneu assegura maior resistência a choque, perfuração e agressão na banda de rodagem, reduzindo a morte prematura dos pneus.

"O caminho que a Michelin encontrou para a inovação é o equilíbrio da performance", afirma o diretor de marketing. "Para assegurar a performance, a Michelin procurou reunir no mesmo produto o desempenho e a qualidade graças à tecnologia de ponta,



ao centro de testes e ao processo de inovação das fábricas. Tudo isso está dentro do pacote de investimentos de US\$ 1 bilhão aplicado pela companhia no Brasil", declara Almeida. "Hoje temos várias tecnologias de ponta para a fabricação de pneus e grande capacidade inovadora que está em nosso DNA", frisa o diretor.

A tecnologia X Core foi criada no centro de desenvolvimento de tecnologia da Michelin no Brasil, onde trabalham aproximadamente 120 profissionais, entre engenheiros e técnicos, todos dedicados à inovação. Almeida destaca que mundialmente a Michelin investe 600 milhões de euros por ano em pesquisa e desenvolvimento.

O diretor de marketing afirma que é preciso entregar ao cliente pneus que ofereçam segurança, produtividade e proteção ao meio ambiente. "Segurança é traduzida pela maior confiabilidade com mais aderência e estabilidade. Produtividade pela redução do custo operacional com maior recapabilidade e meio ambiente com redução de descarte

por meio da reciclagem”, explica Almeida.

RECAPABILIDADE

Em uma pesquisa realizada com seus clientes, a Michelin constatou que um dos principais atributos dados ao pneu é a recapabilidade. No Brasil os pneus têm grande índice de recapabilidade, com a média de 1,6 pneu recapado para cada pneu novo, informa Almeida.

“A nossa carcaça, que já é boa, pode ficar ainda melhor. Por isso, estamos desenvolvendo tecnologias que farão com que a gente possa entrar em uma nova era de inovação de produtos da Michelin no Brasil.”

Para assegurar a eficiência da nova tecnologia, a Michelin realizou testes de durabilidade e resistência com aproximadamente 80 mil pneus durante quatro anos em uso urbano, rodoviário e misto. “O teste mostrou um aumento significativo de recapabilidade”, afirma Almeida.

A empresa também elaborou um estudo para identificar as causas que levam um pneu a se tornar inservível prematuramente em seus diversos tipos de utilização. “Com o resultado desenvolvemos tecnologias que proporcionam melhorias na resistência e durabilidade da carcaça”, afirma Fernanda Pimenta, gerente de marketing produto da Michelin América do Sul.

Para definir qual tecnologia seria utilizada em seus produtos, a Michelin fez um levantamento com uma base em 200 mil pneus utilizados no mercado brasileiro ao longo de 14 anos. “Constatamos que no Brasil as principais causas de morte prematura dos pneus são danos acidentais que causam perfurações e infiltrações, além de danos de resistência no talão que são os maiores respon-



Feliciano Almeida, diretor da Michelin: “Estamos desenvolvendo tecnologias que farão com que a gente possa entrar em uma nova era de inovação de produtos da Michelin no Brasil”

sáveis pela inutilização dos pneus de carga”, diz Fernanda.

A gerente de marketing da Michelin informa que o centro de desenvolvimento tecnológico da empresa analisa constantemente as causas de morte prematura dos pneus nas condições de uso no Brasil. “A partir deste acompanhamento podemos saber quais tecnologias serão integradas às novas carcaças que respondem às necessidades dos clientes.”

O diretor de marketing esclarece que as inovações da Michelin no segmento de pneus de carga permitiram, ao longo dos anos, um aumento significativo da vida total do pneu (primeira vida mais a recapagem) e de sua performance, melhorando a segurança, além de reduzir de uma forma completa o seu impacto ambiental (menos consumo de energia, matérias-primas, combustível e menor descarte). “Esta constante busca pela inovação se traduz em uma vantagem com-

petitiva para os nossos clientes transportadores e faz com que a Michelin seja uma empresa líder em tecnologias nesse segmento”, afirma Almeida.

MERCADO

Sem dar detalhes sobre volume e participação, o presidente da Michelin diz que a nova geração de pneus poderá ajudar a empresa a ampliar a sua fatia no mercado brasileiro. “Vamos trabalhar para continuar na liderança no mercado de pneus radiais”, declara Ollier. No segmento premium, a participação da empresa é de 35%, segundo estimativas da própria empresa. Em uma análise sobre o desempenho do Brasil, Almeida afirma que neste ano o mercado de caminhões está muito difícil, com o volume de produção muito baixo. A sua expectativa é que o mercado de pneus em 2015 seja igual a este ano.

Almeida destaca que há vários fatores que interferem no mercado de caminhões, além da taxa de financiamento. “O frete está caindo, o combustível teve reajuste de preço e ainda tem a Lei do Motorista. E os clientes estão com dificuldades e sem condições de honrar com o pagamento das parcelas financiadas”, diz Feliciano.

O diretor de marketing da Michelin esclarece que, apesar de o mercado brasileiro estar muito difícil neste ano, a empresa está indo bem e conseguindo manter o índice de participação.

Diferentemente de outras empresas, a Michelin não está compensando a baixa do mercado brasileiro com exportações. “Vendemos alguma coisa para os mercados em que o Brasil tem acordo comercial, como a Argentina e a Venezuela. O restante é direcionado para o mercado interno”, afirma o diretor de marketing.

Goodyear aposta em tecnologia para atrair clientes

Fabricante lança aplicativos para celulares que ajudam revendedores e consumidores finais a conhecer melhor os pneus de sua marca

Gilmara Santos

A Goodyear do Brasil, fabricante de pneus e materiais de recapagem, está apostando na tecnologia para inovar na divulgação de seus produtos e serviços e dar aos consumidores de pneus para caminhões e ônibus mais informações sobre os produtos e a possibilidade de comparar e escolher os pneus que mais atendem às suas necessidades.

A empresa lançou recentemente seis aplicativos para celulares que ajudam consumidores e revendedores a conhecer melhor os produtos da empresa. "Somos a primeira indústria pneumática a lançar aplicativos para o mercado de pneus comerciais com foco na rede de revendedores e consumidores de caminhões e ônibus", afirma Fábio Garcia, gerente de marketing da companhia.

Trata-se de aplicativos disponíveis para smartphones e tablets com sistema operacional Android (Google Play Store) e iOS (Apple Store). O executivo da empresa garante que o uso da tecnologia é simples e acessível a qualquer público. "A tecnologia hoje está presente nas nossas vidas e temos que usá-la da melhor maneira possível para agregar valor ao nosso produto", destaca Garcia.

De acordo com ele, o consumidor terá acesso ao portfólio completo dos seis segmentos de produtos, comparativos com outros pneus do mercado, calculadora de simulação de uso e ganhos

com a utilização dos produtos Goodyear, as tecnologias empregadas na construção de cada produto, além da assistência técnica e de ferramentas desenvolvidas especialmente para cada segmento, como também de cartas-testemunho de clientes.

Seis segmentos do mercado de caminhões e ônibus podem ser acessados por meio dos aplicativos. São eles: segmentos rodoviário, urbano, regional, regional severo, misto e fora de estrada. A intenção é contribuir para que o consumidor tenha mais informações sobre o produto escolhido e ajudar na escolha do pneu para cada tipo de serviço.

"Traduzimos para uma linguagem simples o que é o pneu e qual o ganho que aquele produto traz para o negócio dele", conta Garcia. Para isso, no entanto, é necessário colocar informações sobre a frota na calculadora. O aplicativo avalia quantas toneladas a mais de carga é possível transportar com aquele pneu.

NA PRÁTICA

Cálculos feitos pela empresa mostram quantos quilômetros a mais é possível rodar com a escolha certa do pneu para as suas necessidades. "Percebemos que, no caso dos pneus para o segmento misto, é possível ter até 15 mil toneladas adicionais de carga. Já o severo chega a 35 mil toneladas",



Fábio Garcia, gerente da Goodyear: aplicativos com foco na rede de revendedores e consumidores de caminhões e ônibus

diz o executivo. Segundo ele, no caso do transporte rodoviário, que está interessado em economizar combustível, os pneus adequados podem gerar economia de até quatro mil litros por veículo.

A escolha do pneu correto pode trazer ganhos significativos para o negócio e a melhor maneira de fazer esta escolha, conforme explica o executivo, é entendendo o preço e a performance do pneu para saber se ele está adequado para as necessidades daquele transportador.

Entre os maiores fabricantes de pneus do mundo, a Goodyear atua no Brasil há 95 anos na fabricação de pneus e de materiais para recapagem e ressolcagem.

MOTUL



*mais de 160 anos
de história*

.Economia . Fidelidade.

.Alta Qualidade.

.Presente em mais de

100 países.

MOTUL

QUER FAZER UM TESTE MOTUL NA SUA FROTA?
Fale com nossa Equipe 19 2511.6345 | 19 98217.7603
ou nextel 129*5083

Vipal desenvolve produtos sustentáveis e econômicos

Na era ecológica, aumenta a demanda por reforma de pneus para conquistar economia com itens como o consumo de combustível, que pode chegar a até 10% com o uso de bandas de rodagem ecológicas

Wagner Oliveira

Todo gestor sabe da importância dos pneus para a redução de custos de uma frota, já que, depois do combustível, o insumo é o segundo item que mais impacta na receita. A boa notícia é que a reforma de pneus, além da própria economia em relação a um produto novo, já usa bandas de rodagem ecológicas que trazem redução de consumo de combustível de até 10%. Este é o caso da Borrachas Vipal, empresa gaúcha que já é uma das maiores do mundo no segmento.

Segundo Eduardo Sacco, diretor de marketing da Vipal, “atualmente, o pneu é concebido na fábrica já para ser reformado”.

“Uma carcaça de pneu de avião pode receber até nove reformas. Então, é bastante provável que todos já tenham andado em um avião cujo pneu passou por reformas”, exemplificou o executivo durante o 8º Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado pela OTM Editora, para reforçar a importância do setor. “A reforma é identificada também com o Primeiro Mundo. Não é uma coisa de países pobres. Além disso, o segmento já contribui para a sustentabilidade em vários mercados”, reforçou.

Empresa com 41 anos de atuação e construída sob a visão de pioneiros que atuavam no transporte rodoviário de carga, a Vipal desenvolveu uma linha de

produtos que vai além da banda de rodagem – inclui desde o manchão até colas para consertos. Sua eficiência na fabricação contribui para um transporte de cargas mais sustentável na medida em que economiza combustível e reduz emissões.

A Vipal tem duas fábricas em Nova Prata (RS) e uma em Feira de Santana (BA). Para desenvolver seus produtos, conta com um centro de pesquisa de tecnologia no Sul, certificado pelo Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro). O laboratório realiza ensaios para a certificação de pneus novos e reformados.

Marca 100% brasileira, a Vipal exporta para mais de 90 países. A respeitabilidade que seus produtos alcançaram lhe deu créditos para atingir o índice de 80% das exportações nacionais de bandas pré-moldadas. Com isso, a companhia passou a ser líder na América Latina em reforma de pneus. Sua estrutura conta com cerca de 3 mil funcionários.

A reforma de pneus está em todos os segmentos de veículos – aviões, máquinas de construção, agrícolas, automóveis, ônibus, caminhões e motocicletas – este último um nicho que a Vipal também passou a explorar. Todo processo é altamente industrializado.

A reforma de pneus consiste

na recuperação da carcaça e na reposição da banda de rodagem do pneu desgastado pelo uso. As bandas pré-moldadas de rodagem dependem do manchão colocado na parte interna do pneu recuperado. Este manchão conta com uma estrutura que inclui capa, reforço estrutural, lonas de aramida e filme de proteção.

A indústria da reforma é reconhecida mundialmente e organizada em associações em vários países, tais como Estados Unidos, Portugal, Reino Unido e Alemanha. Nos Estados Unidos, por exemplo, apenas o mercado de caminhões e ônibus reforma 15 milhões de carcaças por ano. O Brasil reforma 9 milhões de carcaças, enquanto a União Europeia recupera 8,5 milhões.

De acordo com Eduardo Sacco, a indústria da reforma no Brasil já é maior que a de pneus novos, que soma sete milhões de unidades fabricadas por ano. Apenas em veículos de passeio, o mercado de reformado é de sete milhões e máquinas agrícolas e de construção somam mais 300 mil unidades anuais. E ainda há produtos para caminhões, ônibus e motocicletas.

“O custo de um pneu reformado é 60% menor em relação a um novo, causando 57% de redução no custo do quilômetro rodado. Para as empresas de vários setores, o produto reforma-

do gera uma economia de R\$ 7 bilhões por ano. É um impacto muito grande”, afirmou o especialista da Vipal.

De acordo com ele, o faturamento do setor é de R\$ 5 bilhões por ano, considerando as unidades reformadoras de pneus, os fornecedores de matéria-prima e equipamentos. No Brasil, existem 1.257 empresas na cadeia, 18 fabricantes e fornecedores de matéria-prima, além de 52 fabricantes de equipamentos para o setor.

De acordo com Sacco, o segmento de reforma de pneus é regulamentado pelo Inmetro no quesito segurança para as linhas automóvel e comercial (caminhão/ônibus), com fiscalização realizada pelo Instituto de Pesos e Medidas (Ipem). A obtenção do registro do Inmetro é obrigatória para cada unidade reformadora do país.

A partir de 1997, a Vipal desenvolveu uma rede de atendimento que soma 240 unidades espalhadas pelo Brasil. Na América Latina, possui 70 pontos, além de serviços e programas de orientação ao transportador. “É preciso uma boa orientação para que não se perca a condição da reforma”, disse Sacco. A Vipal dá garantia até a terceira reforma. Sua linha abrange 15 marcas de pneus.

De acordo com o executivo da Vipal, um pneu é recuperado em média duas vezes, gerando três ou mais vidas para a carcaça. Além do custo menor, o pneu reformado possui a mesma segurança e quilometragem do novo, segundo explicou o executivo da Vipal.

Sacco disse que a reforma de pneu emprega apenas 20% do material utilizado na produção de um pneu novo. “Há uma economia de 57 litros de petróleo por pneu reformado na linha



caminhão/ônibus”, afirmou. A economia chega a 500 milhões de litros/ano de petróleo – o que equivale a uma economia de R\$ 600 milhões.

Ainda há o ganho ambiental, já que, segundo Sacco, a reforma não descarta resíduos diretamente na natureza. Os seus resíduos sólidos são reciclados por outras indústrias e utilizados na fabricação de produtos, como tapetes, grama sintética, persianas, solado de sapatos, tatames, mistura para asfalto, além de ser fonte de energia térmica para a indústria.

NORMATIZAÇÃO

O Inmetro vai aplicar uma nova norma para o setor a partir de 2016. Os objetivos são estabelecer requisitos para o Programa de Avaliação da Conformidade com foco na segurança e desempenho, prevenção de acidentes e aumento da eficiência energética. “Todo o setor está se preparando para ficar ainda mais competitivo”, disse.

Na Europa, a mesma norma que o Brasil adotará daqui a

dois anos já está em vigor desde 2012. Todos os requisitos da legislação brasileira serão aplicados em etapa: fabricação e importação em outubro de 2016; comercialização por fabricantes e importadores em abril de 2017 e comercialização ao mercado em abril de 2018.

INOVAÇÃO

A Vipal desenvolveu um estudo no qual observou que, quanto menor a profundidade do sulco do pneu, maior a vida útil e a economia de combustível. Testes de laboratório mostraram que uma banda com profundidade de 18 mm é mais eficiente do que uma de 22 mm, gerando redução de gasto de 8% em combustível.

Testes de consumo realizados pelo Centro de Treinamento de Motoristas do Rio Grande do Sul (Centronor) conseguiram economia de até 9% com a banda de rodagem desenvolvida pela Vipal. Chamada de Banda Eco, o produto consegue também reduzir a produção de energia durante o rolamento do pneu.

Segmento deve ficar estável nos próximos anos

Diante da preocupação com a sustentabilidade e a redução de custos, a tendência é de as empresas aproveitarem ao máximo o pneu, para reduzir o número de descartes e preservar o meio ambiente

Sonia Moraes

A reforma de pneus, uma prática mundial criada para evitar o desperdício do produto, teve um avanço expressivo no mercado brasileiro desde a sua implantação em 1943. De sete milhões há dez anos, o volume de pneus de carga reformados cresceu para nove milhões em 2013, colocando o Brasil em segundo lugar no mercado global de reforma de pneus, atrás apenas dos Estados Unidos, que reformaram 15 milhões de unidades no ano passado. Na Europa foram reformados oito milhões de pneus; na Austrália e Japão, um milhão; na África, 800 mil, e na Nova Zelândia, 200 mil unidades, segundo levantamento realizado pela Associação Brasileira do Segmento da Reforma de Pneus (ABR).

O avanço na quantidade de pneus reformados no país, segundo Roberto de Oliveira, presidente da ABR, deve-se à economia de custo gerada ao transportador e também à preocupação com a sustentabilidade, uma vez que este serviço adia a destinação final da carcaça, reduzindo os impactos ambientais.

"Usando pneus reformados o mercado de transporte de carga e de passageiros economiza R\$ 7 bilhões por ano", calcula o presidente da ABR. "Esta é a diferença entre o preço médio de um pneu novo e um pneu reformado, que custa 35% menos."

Além de ter a aprovação do

Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro), com relação à segurança e à qualidade do serviço, um pneu reformado também assegura vantagem em seu processo de produção. "Enquanto um pneu de carga reformado consome 29 litros de petróleo, para produzir um modelo novo são gastos 79 litros de petróleo", compara o presidente da ABR. Oliveira acrescenta ainda que "uma frota usando mil pneus reformados pode ajudar a salvar 50 mil litros de petróleo e 135.220 metros cúbicos de CO₂ deixam de ser emitidos na atmosfera".

O presidente da ABR informa que, em média, um pneu é reformado duas vezes, gerando três vidas para a carcaça e proporcionando uma redução de 57% no custo por quilômetro. "Além de a reforma de pneus não ser uma atividade poluidora, os seus resíduos sólidos são reciclados por outras

atividades", afirma Oliveira.

Diante da preocupação com a sustentabilidade, a expectativa é que o mercado de reforma de pneus mantenha-se estável nos próximos anos. "Como outros modais de transporte também devem crescer no Brasil, este setor não terá um avanço exacerbado e crescerá em torno de 0,5% a 0,6%", prevê Carlos Thomaz, assessor técnico da ABR.

O mercado de reforma de pneus reúne 1.300 empresas no Brasil, que oferecem 250 mil empregos diretos e indiretos e faturam anualmente cerca de R\$ 4,5 bilhões. Atuam neste setor 18 fabricantes de matérias-primas nacionais.

DIVISÕES DE SERVIÇO

Termo genérico para a reconstrução de um produto, a reforma de pneus se divide em três formas: a recauchutagem, a recapagem e a remoldagem.



A recapagem consiste na substituição da banda de rodagem (parte do pneu que tem contato com o solo). Este processo é realizado a frio, por meio da aplicação do pré-moldado (banda já pronta para ser colocada na carcaça a uma temperatura de 110°C).

Na recauchutagem são substituídas a banda de rodagem e os ombros da carcaça, por meio do processo de reforma a quente a uma temperatura de 150°C. Na remoldagem são substituídas a banda de rodagem, os ombros e as laterais da carcaça, com temperatura semelhante ao processo de recapagem e recauchutagem a quente. Este processo também é conhecido como talão a talão.

Segundo o assessor técnico da ABR, a remoldagem é algo mais sofisticado, deixa o pneu como se fosse novo e é 100% utilizado em pneus de automóveis. Não pegou muito para pneus de carga. "A recapagem é o que mais se usa no Brasil, é mais seguro e o pneu recebe a banda pronta", explica Thomaz. Todos estes processos de reforma são realizados no Brasil e seguem o mesmo padrão de reforma dos Estados Unidos e países da Europa.

As fabricantes de pneus também têm investido no mercado de reforma de pneus. Na sua unidade de Santa Bárbara d'Oeste, no interior de São Paulo, a Goodyear fabrica produtos destinados à recapagem de pneus, como bandas de rodagem, cola e cimento, com elevado grau de tecnologia. Para oferecer os serviços e reformas de pneus, a empresa possui recapadores oficiais treinados e certificados.

A Bridgestone atua neste mercado por meio da Bandag, fabricante de borracha, que foi adquirida em 2008 e mantém duas fábricas no Brasil – em Campinas (SP) e em Mafra (SC). As duas unidades produzem bandas de

“ Usando pneus reformados o mercado de transporte de carga e de passageiros economiza R\$ 7 bilhões por ano ”

Roberto da Oliveira,
presidente da ABR

rodagem e materiais, além dos equipamentos para a reforma de pneus. Neste mercado a Bridgestone está posicionada entre as três maiores fabricantes de pneus.

Para este ramo de atividade, a Bridgestone tem uma rede com cem distribuidores, que fazem a reforma dos pneus, que representa um terço do custo de um pneu novo. "A tendência é de crescer a reforma de pneus no Brasil. Este é um serviço que a empresa cuida desde o nascimento até o descarte do pneu", afirma Marcos A. Aoki, diretor de vendas e marketing da BBTS Bridgestone do Brasil.

O mercado de reforma de pneus tem uma participação pequena no faturamento da companhia, segundo Aoki. "Mas a importância como conceito e modelo de negócio é muito grande", diz o diretor.

A Continental iniciou os investimentos no mercado de reforma de pneus em 2012, com a banda de rodagem ContiTread, que mantém as mesmas características dos pneus de carga da marca. Para este projeto a empresa investiu US\$ 500 milhões.

O serviço de recapagem da Continental é feito por meio de parcerias com as revendas da marca e com as empresas que atuam neste segmento. As bandas são produzidas na fábrica da Continental em Moréla, no



México, responsável pelo abastecimento dos mercados dos Estados Unidos, América Central e também o Brasil.

A Michelin possui um serviço próprio de recapagem, no qual utiliza o Refill, um processo exclusivo de reutilização do pneu direcionado exclusivamente para as carcaças da marca e que garante um rendimento em quilômetros superior a 40% na vida total do pneu.

Depois de submetida a testes para verificar seu estado, a carcaça recebe uma banda de rodagem com composto de borracha exclusivo da Michelin. Nesse método, o pneu passa por um processo de coextrusão, que funde dois tipos de borracha na mesma banda e proporciona menos aquecimento da carcaça, garantindo mais vida para o pneu.

A Pirelli oferece para este mercado a banda de rodagem Novateck, que contém a mesma qualidade do produto original e a garantia de fábrica até a terceira reforma do pneu, desde que sejam feitas na rede de reformadores credenciados.

Metrô, uma frota que não admite falhas

Manutenção usa engenharia da confiabilidade para a manutenção do sistema paulistano, que duplicou sua capacidade nos últimos anos e chegou a 4,6 milhões de usuários/dia

Wagner Oliveira

O que o metrô pode ensinar a um gestor de frota? Muita coisa – principalmente se levado em conta o complexo sistema de trilhos numa metrópole como São Paulo, que atualmente opera com uma capacidade de 4,6 milhões de passageiros/dia, mais que o dobro da inicialmente projetada em sua inauguração há 40 anos.

Um dos responsáveis por gerir a manutenção do sistema paulistano é Marcelo Sanchez Turrini, engenheiro especialista e funcionário de carreira da Companhia do Metropolitano de São Paulo. Se o trabalho do departamento dele falhar, o metrô pode entrar em colapso em questão de minutos – causando grandes transtornos para a cidade e riscos para seus usuários.

A complexidade do metrô começa justamente por sua frota. São 16 tipos de veículo diferentes – parte ainda oriunda da inauguração do sistema. O metrô faz integração com a malha de 250 quilômetros de trens urbanos. Em pouco tempo, haverá a ligação com o monotrilho, que está em construção e vai operar com uma nova tecnologia baseada na tração sobre pneus. “Operamos atualmente com a maior capacidade do mundo, que é de mil passageiros por composição”, afirmou Turrini, durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frota, para o qual foi convidado

pela Netz Engenharia para falar sobre seu trabalho.

De acordo com ele, o metrô foi obrigado a aumentar bastante a sua capacidade a partir de 2005, quando houve a implantação do bilhete único. Até ali, o sistema operava com sua capacidade prevista de dois milhões de passageiros por dia. “Hoje estamos transportando 4,6 milhões passageiros/dia. É um número fantástico se levarmos em conta o material rodante instalado há 40 anos, submetido ao dobro do estresse e ainda cumprindo os padrões de segurança e desempenho”, afirmou.

Segundo Turrini, a frota do metrô, ao contrário de veículos urbanos ou rodoviários de uma frota sobre pneus, se dá num circuito fechado. Só que o nível de aceleração e frenagem em curtos espaços requer grande confiabilidade dos equipamentos. Num circuito segregado em que um trem chega a 70 km/hora entre duas estações, a segurança de milhares de passageiros é constantemente testada. Por isso, não pode haver falhas dos motores e freios.

“Nossa forma de rodar é diferente (da de veículos sobre pneus, como na maioria das frotas comuns). Rodamos milhões de quilômetros num circuito pequeno e de alta velocidade. Outra diferença é que o nosso sistema tem propulsão elétrica, com bai-

xas emissões de carbono. Nossos índices de emissões estão abaixo do metrô de Londres, o que é motivo de satisfação para a nossa manutenção”, afirmou.

Com a duplicação do número de usuários, o metrô de São Paulo teve de adotar sistemas de controle mais rigorosos e modernos para alcançar a diminuição de intervalo entre as composições. Já existe tecnologia para manter uma composição distante 20 metros uma da outra, otimizando o uso da via, que em São Paulo não cresce na mesma proporção da demanda de passageiros – realidade que deverá ser mudada nos próximos dois anos, quando o governo estadual pretende acrescentar pelo menos mais 100 quilômetros de trilhos (70 apenas do metrô).

CONFIABILIDADE

De acordo com Turrini, sob o ponto de vista da engenharia, toda a estratégia da operação do metrô paulistano é baseada na confiabilidade. A engenharia da confiabilidade é aquela formulada na probabilidade. Em um intervalo de tempo, mede-se o nível de confiança de um sistema no cumprimento de uma missão e função conforme padrões de desempenho previamente definidos.

Segundo Turrini, a confiabilidade resulta em previsibilidade.

Tendo confiança no equipamento, ainda cabe ao gestor tomar decisões sobre o uso da frota quanto ao desempenho técnico e econômico-financeiro.

“Atualmente, todo mundo quer fazer a análise quantitativa que levara à previsibilidade. Saímos do estágio da qualitativa para passar ao da quantitativa para aumentar ainda mais a confiabilidade. Como qualquer gestor de frota, tenho de pensar nos meus objetivos a cumprir: quais procedimentos e equipamentos vão garantir total segurança na minha operação?”, questionou.

O engenheiro lembra que o sistema de metrô, por natureza, conjuga uma via permanente, material rodante e estações – todas submetidas a estresse pelo intenso uso, o que necessita uma manutenção rigorosa e também intensa. Também integram o patrimônio e são de grande importância para a operação a alimentação elétrica do sistema, comunicação, sinalização e controle. Nenhuma das partes pode operar isoladamente sob risco de o sistema entrar em desequilíbrio e provocar um colapso.

Segundo Turrini, toda a operação passa pela equação do número de passageiros a ser transportado num determinado período. Durante horários de pico, uma composição transporta até mil passageiros, exigindo potência máxima. Um único carro ferroviário suporta, no limite, lotação de 385 pessoas.

Em razão da demanda, o metrô de São Paulo nem sempre consegue cumprir suas premissas iniciais. O tripé é baseado em rapidez, conforto e segurança. “Rapidez hoje é complicado pelo tráfego na linha. O conforto também caiu por conta da lotação. O que preservamos e não podemos abrir mão de nenhuma maneira é a segurança”, afirmou Turrini.



Marcelo Sanchez Turrini,
engenheiro e funcionário da
carreira do Metrô de São Paulo

O ponto de destaque na estrutura de um carro de metrô está nos motores elétricos instalados nos dois eixos, que geram 400 cavalos de força cada um. Numa composição, há uma potência de quatro mil cavalos à disposição.

A manutenção vem conseguindo bons resultados com o trabalho de análise do comportamento dos equipamentos do metrô. É função também do responsável pela frota do sistema paulistano conseguir reduzir custos desde que isso não ameace a segurança dos usuários.

Um dos exemplos vem da análise de vibração em motores de tração, que permitiu otimizar a lubrificação e determinar a periodicidade e substituição de rolamentos, possibilitando uma economia estimada de R\$ 246 mil por composição no último ano. Já a implantação de balan-

ceamento em campo nos ventiladores do sistema de propulsão resultou na redução de 30% dos problemas relacionados a ruído anormal e uma economia estimada de R\$ 100 mil nos últimos três anos.

Toda a manutenção do sistema cabe ao próprio metrô. Por isso, tudo é feito “em casa”. “O metrô cuida da sua própria via – não dá para reclamar para terceiros se alguma coisa der errado. Nós mesmos temos de resolver os nossos problemas. A quantidade de equipamentos e infraestrutura necessários para isso é absurda, sem falar do treinamento das equipes de manutenção. Como nós mesmos nos estruturamos para atender a tudo isso, o investimento também precisa ser constante e brutal”, afirmou Turrini.

O Brasil em guerra no trânsito!

Com registros de 54 mil mortes por ano e 250 mil feridos, país precisa de políticas públicas contra a carnificina que desfalca empresas e compromete geração de riquezas

Wagner Oliveira

O trânsito brasileiro gera anualmente números parecidos com guerras entre nações. Na média, 54 mil pessoas perdem a vida por ano em acidentes nas vias públicas brasileiras – sejam elas urbanas ou rodoviárias. A tragédia é bem pior quando se observa o número de pessoas que sofrem sequelas: 250 mil vítimas, que ficam parcialmente inválidas. Esta carnificina gera prejuízos para toda a sociedade, principalmente para as empresas, que perdem clientes, colaboradores e negócios.

“As empresas arcam duplamente com os acidentes”, afirma José Aurélio Ramalho, presidente do Observatório Nacional de Segurança Viária (ONSV), entidade sem fins lucrativos, que participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, organizado pela OTM Editora. “Além do prejuízo financeiro,

há um custo emocional imenso, cujo valor geralmente não é dimensionado. Um acidente de trânsito absorve uma cadeia de socorro muito grande, afetando a produtividade das várias pessoas envolvidas emocionalmente com a vítima”, disse em sua apresentação.

Além do custo emocional da perda do colaborador – temporária ou definitiva –, sobre a empresa podem acarretar ainda consequências como atrasos, mercadorias não entregues e perda de vendas. A conta também inclui gastos hospitalares, despesas com substituição de mão de obra, além do dano ao patrimônio.

“A sociedade trata o acidente como uma fatalidade”, afirmou Ramalho. “Mas o acidente de trânsito não é uma fatalidade. Pode ser evitado, se a questão da segurança for levada mais a sério.” Para o especialista, na

maioria das vezes faltam consciência aos cidadãos e preparo profissional a motoristas para se evitar exposição ao risco.

O ONSV, que é uma organização não governamental, foi criada para dar suporte às autoridades e gerar informações à sociedade, que ainda não tem conscientização clara de como sofrer menos com os acidentes de trânsito. Há formas de minimizar as perdas. Treinamento, regras e punições são caminhos para o país atingir índices mais civilizados no trânsito.

Segundo o especialista, a epidemia dos acidentes que afetam a produtividade brasileira também tem um alto índice no período não laboral. “O sujeito que está no período de lazer também está sujeito ao acidente de trânsito – que já é uma das cinco principais causas de morte no mundo. Ao colocar o pé na calçada, todos nós já es-

CENÁRIO – BRASIL | ACIDENTES DE TRÂNSITO



2 MIL

mortes foram registradas em um mês na guerra do Oriente Médio. Enquanto isso, no Brasil:

foram registrados

25 MIL



óbitos no trânsito apenas no primeiro semestre

60%



Homens de 18 a 44 anos

66%

dos acidentes que ocorrem em chuvas, acontecem em linha reta

tamos sujeitos a sermos vítimas de um acidente.”

De acordo com Ramalho, o ONSV é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), reconhecida pelo Ministério da Justiça. Um dos seus fundamentos passa pelo desenvolvimento de ações que possam contribuir para redução de acidentes. Seu trabalho é desenvolvido nos seguintes eixos: estudos e pesquisas; dados e Informação; educação e advocacy (legislação).

Para o aprofundamento técnico e científico, nacional e internacional, o ONSV faz análise junto aos setores público e privado. Para melhorar sua base de dados, firmou convênios com 12 instituições internacionais que atuam em 26 países. No Brasil, a entidade já percorreu cinco mil quilômetros de vias pelo país, mapeando pontos críticos para cobrar das autoridades competentes atitudes e medidas que minimizem os riscos para a população.

FATOR HUMANO

Para Ramalho, pode-se dizer que no Brasil 95% das causas de acidentes envolvem fatores humanos. “Sabendo de pontos críticos, cabe a nós como motoristas reduzir a velocidade



“A sociedade trata o acidente como uma fatalidade, mas não é. Pode ser evitado, se a questão da segurança for levada mais a sério.”

José Aurélio Ramalho,
presidente do ONSV

numa rodovia ruim. Curva da morte, do diabo, da sogra, a gente já sabe o que vai acontecer. É preciso aprender a pensar preventivamente”, afirmou.

Entre as principais causas de acidentes ao volante estão sonolência, embriaguez, alta velocidade e o uso do telefone celular. Segundo dados do ONSV, discar um número no celular a uma velocidade de 100 km/h representa dirigir sem nenhuma visão por 140 metros. O

motorista perde 37% da atividade cerebral ligada à direção durante uma ligação.

Uma colisão a 80 km/h tem efeito igual a uma queda de um edifício de 20 andares. A cada 5 km/h acima do limite de velocidade, dobra-se o risco da fatalidade. O álcool reduz em até 25% o tempo de reação do motorista em uma situação de risco. O sono provoca até 50% dos acidentes em rodovias.

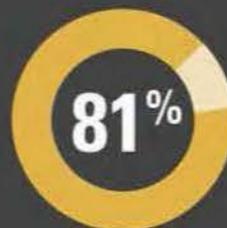
Números do ONSV indicam

50%

dos acidentes em rodovias são causados por sonolência

95%

dos acidentes são causados pelo fator humano



dos acidentes ocorrem em vias em boas condições

que o Brasil gasta anualmente R\$ 40 bilhões com acidentes de trânsito. Em 2013, apenas com vítimas que ficaram com sequelas, os gastos com internações, seguridade social e outros benefícios somaram R\$ 12 bilhões. “O acidente no trânsito está ficando banalizado no país”, reforçou Ramalho.

Enquanto a população brasileira cresceu 14% entre 2003 e 2013, a frota de veículos do país – caminhões, carros, motos e ônibus – aumentou 125% no mesmo período. Só a de motocicletas cresceu 350% no mesmo período, sem o devido preparo dos condutores. Em regiões mais afastadas do país, os motociclistas não têm nem carteira de motorista. A cada quatro acidentes, três são com motos.

A consequência é traduzida em números de verdadeiras catástrofes. As 54 mil mortes que o Brasil registra por ano equivalem à ocorrência de cinco tsunamis por ano, ou seja, um dos fenômenos mais devastadores da natureza e que deixa em média 11 mil mortos em países que sofrem com ondas gigantes do mar. O número é tão preocupante que 89,6% dos municípios brasileiros não têm uma população de 54 mil moradores.

Para o ONSV, os brasileiros vão para uma guerra todos os dias quando saem de casa para trabalhar ou para o lazer. Segundo as estatísticas, 60% dos mortos são homens de 18 a 44 anos. “Com base nestes números, dá para entender por que muitas transportadoras não encontram motoristas. É porque uma parte considerável deles está morrendo”, reforçou o presidente do ONSV.

As estatísticas desmentem muitas informações que se acreditavam verdadeiras. “A maioria dos acidentes não acontece em curvas, mas sim em retas”, afirmou. Segundo o ONSV, 66% dos acidentes em período chuvoso acontecem em retas. Outro dado é que 81% das ocorrências são registradas em trechos bem pavimentados.

O ONSV desenvolveu um plano de segurança empresarial/corporativa com o objetivo de fornecer informações para a melhor educação das pessoas que convivem com frotas. A entidade elabora as informações com base em dados técnico-científicos para a tomada de decisão por parte das companhias, que têm orientação para a implantação de medidas efetivas na redução de acidentes no seu quadro de pessoal.

Outro projeto é o Sistema de Observação, Monitoramento e Ação (Soma), desenvolvido pelos técnicos do ONSV. O Soma compila uma série de dados de bases públicas e privadas para entender onde os acidentes de trânsito acontecem em trajetos entre a casa e o trabalho ou em períodos de lazer.

“O Brasil é um país de dimensões continentais. O trânsito precisa ser entendido dentro dessa dimensão. O objetivo é identificar os pontos críticos e atuar junto ao poder público trabalhando diretamente onde há mais problema. Desde um município pequeno até as maiores capitais precisam conhecer onde está acontecendo os acidentes e elaborar um perfil da vítima. O Soma é uma ferramenta que poderá ajudar bastante”, disse Ramalho.

Ele cita como trabalho educativo o método de informar

motoristas de maneira lúdica e simples sobre o risco de acidentes. O trabalho, segundo ele, tem sido bastante prestigiado por empresas, governos e entidades preocupadas com a questão da segurança social. “Atuamos totalmente sem fins lucrativos”, disse.

Como colaborador em *advocacy*, Ramalho cita o trabalho que o ONSV realizou para subsidiar o legislador a criar a Lei Seca. “Colaboramos diretamente para este projeto, que foi pensado por nós com base na experiência de outros países, como o Japão. Ainda queremos que as pessoas que acompanham um motorista embriagado também sejam responsabilizadas por formação de quadrilha. Assim, você coloca a sociedade para vigiar a pessoa antes que ela cometa um crime”, afirmou.

Outra medida é sugerir que placas de trânsito sejam refletivas, para que os motoristas tenham melhor visualização no período da noite. Para a entidade, muitos acidentes ocorrem porque condutores não enxergam a sinalização devidamente. “Além de divulgar para a sociedade conteúdos visando à formação de opinião, a entidade busca a mudança de comportamento do cidadão no trânsito”, disse Ramalho.

Para propagar suas informações, o ONSV desenvolve treinamentos por meio de *e-learning*, emite boletins de rádio, realiza palestras e eventos e ajuda a formar observatórios municipais para colhimento de dados. A entidade também desenvolve trabalhos para empresas. Estão entre seus clientes a Ticket Car, Ambev, Michelin, Votorantim e Banco do Brasil.

Um caminhão de vantagens para você!

▶ *Solução completa para gestão do pagamento de frete*

Aceito em mais de 1.8 milhão de estabelecimentos da rede MasterCard®



Rede de postos com o valor do diesel à vista

Saque na Rede Banco24Horas

Pagamento de contas e recarga de celular

O **Rodocred** é a mais completa cesta de serviços para o mercado de transporte.

- ▶ Pagamento de Frete
- ▶ Vale-Pedágio
- ▶ Abastecimento
- ▶ Pedágio Automático

Motoristas e gestores: como entrar em acordo?

Controle exagerado do condutor pode trazer estresse a uma profissão já bastante difícil, ao mesmo tempo que os frotistas sofrem com prazos e custos cada vez mais exíguos e falta de mão de obra

Márcia Pinna Raspanti

Fala-se muito em telemetria para controlar e monitorar os condutores, usando as informações relativas aos motoristas e aos veículos para elaboração de relatórios que resultem em medidas para aumento da produtividade. A gestão da frota é fundamental para o bom funcionamento das empresas. O que muitas companhias se esquecem é que o fator mais importante desta fórmula são as pessoas, por isso a gestão comportamental precisa ser valorizada também. "Qual o impacto da telemetria nos motoristas? Estamos prestando a atenção necessária nestes profissionais?", pergunta Fernando Camejo, gerente de produtos da Ticket Car.

No contexto atual, em um mercado extremamente competitivo e em um país com sérios problemas de infraestrutura, existe um desgaste muito grande, tanto por parte dos condutores quanto dos gestores de frotas. Há certo conflito entre ambas as partes, já que os motoristas sofrem com o tratamento inadequado, a baixa tolerância com erros, baixa valorização de suas funções, prazos curtos e controle excessivo. Da parte dos gestores, a pressão não é menor: prazos cada vez mais apertados, necessidade de redução de custos e falta de mão de obra qualificada.

Em um ambiente tão hostil,

não é de estranhar que o nível de acidentes seja tão elevado. De acordo com dados do DPVAT (seguro pago às vítimas de acidentes), foram 60,7 mil ocorrências em 2012, sendo que os jovens são as maiores vítimas, pois 41% tinham idade entre 18 e 34 anos. "Uma informação alarmante é que 98% desses eventos foram causados por falhas humanas, de motoristas e pedestres", informa Camejo. As principais causas são: uso do celular ao volante, excesso de consumo de álcool, dirigir muito próximo ao veículo da frente e excesso de velocidade.

Outro fator importante para

evitar acidentes e reduzir custos é relativo à conservação adequada dos veículos. A manutenção preventiva custa 30% menos que a corretiva e a calibragem correta dos pneus representa 15% menos consumo de combustíveis. "A maioria dos frotistas não toma as medidas necessárias e não sabe calcular os prejuízos causados pela falta de manutenção e pela má condução", acredita Camejo. Entre as principais condutas erradas por parte dos motoristas estão: frenagem e aceleração bruscas, excesso de velocidade, uso da "banguela" e tempo de motor ocioso. "São os chamados custos invisíveis", diz.

COMO GERIR NESSE NOVO MUNDO ?



A melhor forma de diminuir este tipo de comportamento é investir na gestão de pessoas. “É preciso desenvolver uma política de condução, com regras claras e planejamento, que sensibilize e envolva todos os colaboradores. Somente por meio das mudanças de comportamento é possível gerir a frota com segurança, economia e eficiência”, conclui Camejo.

PRODUTOS

A Ticket Car desenvolve algumas iniciativas para contribuir com um trânsito menos violento e ainda melhorar o desempenho da frota. O serviço Direção Eficiente busca capacitar o motorista para dirigir de forma consciente e segura em seu cotidiano. “Com a adoção de práticas para uma direção segura, tanto o motorista quanto o gestor de frotas notam economia com manutenção e até mesmo com combustível, além de prevenir acidentes e utilizar o veículo de forma mais proveitosa”, analisa Camejo.

Além do serviço Direção Eficiente, a Ticket Car também oferece serviços que complementam um ciclo sustentável de gestão de frotas, como a telemetria (gestão comportamental), gestão de despesa de veículos (abastecimento e manutenção), prevenção a acidentes, *carbon control* e *carbon free* (voltados à quantificação, emissão e compensação de gases), entre outros. Com 22 anos de existência, a plataforma de soluções para gerenciamento de frota procura orientar o gestor com informações de qualidade e de fácil interação para as tomadas de decisões, identificando e mensurando os custos invisíveis, com a finalidade de melhorar os índices de administração.

A empresa também deve lan-



çar, em janeiro de 2015, o serviço de monitoramento Ticket Car Track Online, em parceria com o grupo Continental. A ideia foi criada buscando atender a empresas dos mais diversos portes, bem como auxiliar na parte de gerenciamento das frotas. Isso se dá graças a um conjunto integrado de tecnologias, as quais promovem a redução de custos, além do controle de frotas leves e pesadas, como ônibus, carros, caminhões.

O Ticket Car Track Online permite às companhias terem mais controle sobre todos os aspectos da viagem, além de possibilitar uma gestão mais precisa sobre a frota e seus resultados. O novo sistema dá ao usuário a opção de acompanhar funções relacionadas ao período em que o veículo foi ligado ou desligado, a quantidade de vezes que parou para abastecer, o valor usado no

abastecimento, qual foi o combustível usado e o tempo que o veículo ficou parado.

De acordo com Camejo, diversos sensores são acoplados aos veículos para rastrear a quilometragem percorrida, o tempo gasto para fazer o serviço, bem como a quantidade de horas dirigidas pelo motorista. No caso das empresas, os sensores que foram desenvolvidos pela marca VDO, do grupo Continental, possibilitam a redução dos custos. O sistema foi desenvolvido tendo como meta o aperfeiçoamento dos recursos patrimoniais, bem como a redução de despesas desnecessárias. O diferencial do produto fica por conta do hardware de alta qualidade, bem como o sistema de telemetria com relatórios minuciosos e a comercialização de acordo com o que o cliente necessitar.

Caminhoneiro valorizado gera ganhos à sociedade

Programa Volvo de segurança busca diminuição de acidentes no Brasil com o desenvolvimento humano e profissional dos motoristas

Empresa de origem sueca, a Volvo estabeleceu uma meta ambiciosa: atingir acidentalidade zero em seus veículos em uma década. O índice – próximo de ser atingido em alguns países europeus – parece distante da atual realidade do Brasil, país que perde em acidentes de trânsito parte de seus profissionais do transporte. “Estamos vivendo um verdadeiro pesadelo nas estradas”, disse Nereide Tolentino, consultora do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, em sua participação no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, promovido pela OTM Editora.

A Volvo é uma das marcas de

maior respeitabilidade entre rodoviaristas brasileiros. O reconhecimento é obtido não só pela confiança dos veículos que produz, mas também pela seriedade com que a montadora encara a segurança de seus clientes. Para reforçar essa preocupação, a empresa criou em 1987 o Programa Volvo de Segurança no Trânsito (PSVT). Desde então, a iniciativa tem sido uma das mais importantes da indústria automobilística em benefício da redução de acidentes em todo o mundo.

O objetivo do programa é conscientizar e mobilizar a sociedade para soluções que permitam

um comportamento mais seguro proativo no trânsito. Há dois anos no país, os esforços têm se centrado no segmento do transporte comercial, no qual a Volvo lançou o TransFormar, mais um projeto para conscientizar e melhorar a formação do motorista profissional do transporte de carga – rodoviário e urbano.

O Transporte Rodoviário de Carga (TRC) é o modal mais importante na movimentação de riquezas no Brasil. As rodovias movimentam 60% da produção nacional de todas as cadeias produtivas.

Só que a alta concentração em um único modal, baixo inves-

CENÁRIO – BRASIL | TRANSPORTE DE CARGAS



de tudo que é produzido no país trafega por rodovias

Em 2012:
62.852

acidentes com envolvimento de veículos de cargas (*)



3.682

vidas/ano são perdidas (*)

Média de 10,1 mortos por dia (*)
Comparativo ônibus: média de 2,1 mortos por dia

(*) Só nas estradas federais. - Fonte: Atlas Acidentalidade –Volvo/PRF

PRINCIPAIS CAUSAS DE ACIDENTES



RAIO-X DA FROTA

60% DA RIQUEZA NACIONAL É TRANSPORTADA POR RODOVIAS

45% DA FROTA PERTENCEM AS TRANSPORTADORAS

ESTIMA-SE QUE 10% DA FROTA ESTÁ PARADA POR FALTA DE MÃO DE OBRA

2.423.806 CAMINHÕES NO BRASIL

27% DA FROTA ESTÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO

timento em infraestrutura e a má formação profissional agravam a ocorrência dos acidentes, ceifando a vida de milhares de motoristas, além de deixar verdadeiros exércitos de inválidos todos os anos. O resultado causa enorme passivo econômico.

De acordo com dados da Polícia Rodoviária Federal (PRF), publicados pelo Atlas da Acidentalidade da Volvo, só em 2012 foram registrados 62.852 acidentes envolvendo veículos de carga. Nessas ocorrências, foram perdidas 3.682 vidas. Segundo Nereide, não é à toa que hoje o país sofra com a falta de motorista de caminhão. "Muitos deles estão morrendo nas estradas."

Em média, há o registro de 10,1 mortes por dia de motoristas de caminhão. É muito mais que motoristas de ônibus, segmento que registra, em média, 2,1 mortes por dia. De acordo com Nereide, as principais causas dos acidentes envolvendo profissionais do transporte de carga são comportamentos imprudentes e atitudes inadequa-



“ Estamos vivendo um verdadeiro pesadelo nas estradas ”

Nereide Tolentino,
consultora do Programa Volvo
de Segurança no Trânsito



90%
dos acidentes são causados
por comportamentos
e atitudes inseguras



das em 90% das ocorrências.

Entre os envolvidos em acidentes entrevistados pelo programa TransFormar, 41% disseram ter culpa nas ocorrências – um índice alto, já que normalmente a pessoa imputa a culpa ao outro. O restante disse não ter participado do acidente, sendo apenas vítimas nas ocorrências. Com isso, as principais causas apontadas para os acidentes são imprudência do outro veículo (45%), cansaço ou sono ao volante (14%), pista molhada (12%) e alta velocidade (7%).

“Em muitos casos, os motoristas sabem o que não devem fazer, mas, por causa do com-

portamento inadequado ou má formação profissional, acabam ignorando regras básicas. Com isso, chegam a atentar contra a própria vida e a de terceiros”, afirmou a consultora da Volvo em sua palestra. “Mudar este quadro é fundamental para revertermos a situação alarmante no Brasil, um país que se acostumou a conviver com uma tragédia diária no trânsito.”

PERFIL DO MOTORISTA

A Volvo elaborou um perfil sobre o motorista de caminhão brasileiro com base em 1.512 entrevistas feitas nas estradas.

Nos depoimentos, 86% dos entrevistados disseram que não gostariam de ver o filho na profissão e 60% sairiam dela se pudessem. O contraditório é que a maioria disse ter ingressado na atividade justamente por influência familiar, mas hoje não querem nenhum parente próximo mais ligado ao trabalho.

Para Nereide, o levantamento é um retrato dos cerca de 1,2 milhão de profissionais autônomos que vivem das estradas. Nas entrevistas, a Volvo constatou que 65% dos caminhoneiros têm entre 31 e 50 anos de idade. No total, 86% são casados. A maioria tem baixa escolaridade – 31% cursaram até a quinta série do ensino médio. “O caminhoneiro começa na profissão por sonho, necessidade ou diversão”, afirmou Nereide.

Só que os ideais de prazer ao dirigir e liberdade – cada vez mais controlados pela tecnologia – têm tornado a profissão um motivo de queixas. O distanciamento da família, dos amigos e do lazer é apontado pelos profissionais como motivo que cada vez mais desabona a profissão.

“O sentimento de não acolhimento pelas empresas, restaurantes com vagas segregadas, longos períodos de espera em operações de embarque e desembarque também são apontados como fatores negativos.” Os pontos positivos são os postos de atendimento médico e de serviços aos profissionais, festas da categoria e encontros religiosos. Em 60% dos deslocamentos, o caminhoneiro viaja sozinho. Em 42% das viagens, a duração supera seis dias.

Do total de profissionais ouvidos pela Volvo, 93% conside-

ram a profissão arriscada. O motivo da periculosidade está nos acidentes (38%), nos assaltos (24%) e nos roubos (14%). “Com tantos pontos negativos, como se dará o futuro da profissão no Brasil?”, questionou Nereide. “Não é de estranhar o fato de haver um déficit de mais de 250 mil profissionais”, constatou.

COMPORTAMENTO

Como a Volvo pode contribuir para mudar este quadro? O TransFormar entende que é preciso o desenvolvimento dos profissionais por meio de treinamento, que não envolva apenas a parte técnica. A essência do programa está na mudança de comportamento, na formação intelectual e na melhor utilização do veículo.

Segundo Nereide, o uso adequado do equipamento depende do motorista. Para ela, o melhor motorista do Brasil é o de caminhão. “Mas por que ele não dirige adequadamente? A carência dele está no relacionamento humano e na falta de condição de gerenciar riscos do seu equipamento.”

De acordo com Nereide, o comportamento serve para a tomada de qualquer atitude. “Comportamento adequado é aquele a que se chega a algum resultado. Qual é o comportamento adequado para uma direção segura e econômica? É preciso criar uma base de saber – um conjunto de informações de dados e de conhecimento que ajudem o profissional a tomar as melhores atitudes.”

“Quantas coisas a gente sabe fazer e não faz por não querer?”, questionou ela em sua apresentação. “O querer é

o determinante da nossa ação. Muitas pessoas sabem que fumar faz mal, mas fumam porque querem. O ser humano age baseado nas suas percepções, sentimentos, emoções. É o lado emocional que sempre define o que eu faço.”

Para Nereide, a mudança de comportamento passa pelo reconhecimento profissional por parte dos empregadores. “A gente só muda um comportamento se efetivamente houver uma vantagem”, disse.

Enquanto as decisões forem tomadas de cima para baixo, sem a consulta dos envolvidos, não haverá resultados. “Enquanto eu tenho de mudar porque foi o chefe que mandou, eu não faço. Se eu me convencer disso, passo a adotar os novos padrões de segurança e comportamento”, disse

De acordo com Nereide, várias transportadoras que adotaram recomendações e métodos do TransFormar vêm conseguindo atingir metas estabelecidas com seus profissionais. Algumas transportadoras já conseguiram redução do consumo de combustível. “O caminhoneiro sabe o que tem de fazer para economizar, mas muitas vezes não economiza porque não quer – ‘não sou eu quem pago’.” Já existem empresas próximas da acidentalidade zero com a mudança de atitudes.

Com maior capacitação e desenvolvimento diferenciado, o motorista obtém a valorização profissional. Ele se torna agente de mudanças para um transporte seguro e de qualidade, o desenvolvimento pessoal, melhoria na qualidade de vida e diminuição de exposição aos riscos. Com isso, toda a sociedade ganha.

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:



6 edições + 4 Anuários:

Anuário de Carga, Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e Maiores & Melhores



+



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 50 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

R\$ 200,00



6 edições + 3 Anuários:
Anuário do Ônibus,
Gestão de Frotas
e Maiores&Melhores



+



Publicada há 21 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2011 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

R\$ 180,00

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

assinaturas: circulacao@otmeditora.com.br

Acesse www.otmeditora.com.br e faça já sua assinatura



Engenharia de confiabilidade aplicada na gestão de frotas



Claudio Spanó
diretor-executivo
da ReliaSoft Brasil

Em vários encontros que tivemos oportunidade de participar com representantes do setor de transporte de carga e passageiros, observamos uma crescente preocupação com o baixo desempenho da economia brasileira, gerando muitas incertezas em relação à diretriz dos negócios.

As negociações com embarcadores cada vez mais apertadas, as mudanças nas legislações ambientais e trabalhistas e a projeção de aumento do preço dos combustíveis afetam de forma significativa o setor de transporte.

Mas é justamente devido a este momento que surge a oportunidade de revisar, aprimorar

e inovar os processos operacionais das empresas com a finalidade de garantir maior produtividade, ganhos e valor estratégico na sua linha de negócio.

Como conseguir extrair de sua frota o melhor resultado operacional, com baixo risco e menor custo?

No cenário atual de operação e manutenção, por exemplo, muitas decisões são baseadas com pouca ou quase nenhuma análise quantitativa. Os planos de manutenção normalmente são elaborados com base na intuição, experiências passadas, ou aplicadas em janelas de oportunidade. Em alguns casos, são utilizadas normas antigas que não possuem nenhum fundamento matemático ou estatístico (normas qualitativas).

As equipes de manutenção são dimensionadas com base nesses planos, existe uma aversão ao risco e, em alguns casos, a percepção é de que mais manutenção vai trazer mais disponibilidade, ou menor risco. Quando as empresas terceirizam a manutenção, nada muda, pois o modelo mental estabelecido faz com que todos apliquem os mesmos procedimentos, o que chamamos de “usos e costumes”. Quando olhamos a questão dos estoques de sobressalentes, a coisa não é diferente. São utilizadas as recomendações dos fabricantes, na maioria dos casos gerando quantidades elevadas e sem critério definido de criticidade.

Essa prática, aplicada na gestão de ativos móveis, gera altas perdas de disponibilidade e altos custos de manutenção. O mais incrível é que a confiabilidade do ativo veículo não é conhecida. Em outras palavras, quase nenhuma empresa que faz a gestão de frotas consegue responder à seguinte questão: “Qual é a probabilidade do meu veículo X falhar na próxima segunda-feira às 9 horas da manhã?”. Quem tem esse número a qualquer momento?

A engenharia de confiabilidade é a ferramenta que permite responder a esta questão, além de subsidiar as decisões para todas as outras questões comentadas nesta matéria.

Mas o que é a confiabilidade? Pela norma NBR 5.462, confiabilidade é a capacidade de um item desempenhar uma função requerida sob condições especificadas, durante um dado intervalo de tempo. A adição de engenharia no nome traz a aplicação prática dos dados estatísticos no aperfeiçoamento e implementação desse conceito na gestão dos ativos móveis.

A aplicação prática da engenharia de confiabilidade na gestão de frotas ainda é muito insipiente. A maioria das empresas nem sequer ouviu falar deste assunto. Mas, independentemente de se a empresa conhece ou não a engenharia de confiabilidade, a confiabilidade, ou a falta dela, está presente no dia a dia da operação. Quando um veículo para no meio da estrada, quando os custos de manutenção estão altos, quando precisamos de um sobressalente para colocar um veículo de volta à operação e ele não está disponível, aí está a confiabilidade.

Através de um trabalho diretamente voltado aos ganhos na operação, promovendo a preparação e o desenvolvimento do pessoal envolvido e utilizando ferramentas que permitam uma tomada de decisão segura, esta é a proposta que a engenharia de confiabilidade tem a oferecer.

Agora depende de cada empresa decidir conhecer esta confiabilidade ou ficar à mercê do acaso.



Wagner Fonseca
diretor de novos negócios
da Netz Engenharia

ANUÁRIO DE **Gestão de frotas**

Guia de empresas de meios de pagamento	116
Guia de empresas de sistemas e soluções	120
Guia de empresas de rastreamento e telemetria	122
Guia de fabricantes de pneus	125
Guia de reformadores de pneus	126
Guia de empresas de terceirização de frotas	127
Guia de distribuidores de peças e componentes	129
Guia de distribuidores de combustíveis e lubrificantes	130

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Banco Bradesco Cartões S.A. Alameda Rio Negro, 585, 11º andar, Alphaville, Barueri-SP CP: 06454-000 Tel.: (11) 4831-7818 www.bradesco.com.br 9803.iara@bradesco.com.br</p>	<p>Marcia Matajs Laven (gerente departamental), Guilherme Salum (gerente de produtos), Jacqueline Fernandes (especialista de produtos), Roseli Maria da Silva (analista de produtos), Iara Maciel (analista de produtos)</p>	<p>Cartão Bradesco Visa Vale Pedágio: é um cartão pré-pago, recarregável com chip e bandeira Visa, que tem a função de armazenar valores para efetuar exclusivamente pagamentos de tarifas de pedágio nas rodovias do país. Cartão Transportes: trata-se de um cartão pré-pago com chip, que a empresa cliente utiliza para o pagamento e gestão dos valores de frete, pedágio e combustível em um único cartão</p>	<p>Território nacional</p>	<p>Publicações sobre o produto cartão transportes Bradesco na revista Caminhoneiro e jornal Chico da Boléia</p>
<p>DBTrans S.A. Av. Rio Branco, 128, 12º andar, Centro, Rio de Janeiro-RJ CEP: 20.040-900 Tel.: (21) 3212-4700 Fax: (21) 3212-4710 www.dbtrans.com.br / www.rodocred.com.br marketing.logistica@dbtrans.com.br</p>	<p>Paulo Sérgio Bonafina (diretor-presidente), Marcelo Aguiar (diretor financeiro)</p>	<p>O Rodocred, produto da DBTrans, é uma cesta de produtos e serviços voltada ao mercado transportador rodoviário de cargas que oferece soluções completas para pagamento eletrônico de frete, Vale-Pedágio, controle de abastecimento e pedágio automático</p>	<p>Território nacional</p>	<p>A DBTrans possui hoje uma cesta de serviços que atende de forma completa o mercado de transporte rodoviário de carga, contando, em seu portfólio de produtos, com soluções para gerenciamento de controle de abastecimento da frota, pagamento de frete Vale-Pedágio, além de TAG para pedágio eletrônico</p>
<p>NDDigital S.A. Software Rua Dr. Walmor Ribeiro, 431, Coral, Lages-SC CEP: 88.523-060 Tel.: (49) 3251-8000 www.ndd.com.br comfe@nddigital.com.br</p>	<p>Valmir Tortelli (presidente), Alessandro Comandoli (vice-presidente), Anderson Locatelli (diretor de mercado), Alceu Fernando Keller (gerente comercial)</p>	<p>Possui a maior e mais completa suíte de soluções para impressão, transações eletrônicas, pagamento eletrônico de frete e Supply Chain para clientes e parceiros. Sua marca deixa satisfação pelo empenho e dedicação aplicado em seu trabalho, essa inspiração é o foco de sua atuação, seja no dia a dia dos negócios, seja em sua estratégia de sustentabilidade, seja na atuação como empresa cidadã.</p>	<p>Atua em mais de 16 países, entre eles: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Coreia do Sul México, Moçambique, Paraguai, Peru, Portugal, África do Sul Espanha, Uruguai, Venezuela</p>	<p>Lançou o Cartão Frota nddCargo, criado a fim de que as transportadoras possam disponibilizar valores de forma simples e prática aos motoristas de sua frota. Também apresenta as soluções para documentos fiscais eletrônicos que vão desde o CT-e, a NFS-e, a NF-e e, mais recentemente, o MDF-e - Manifesto de documentos fiscais eletrônico.</p>
<p>Nutricash Serviços Ltda. Av. da França, 164, Ed. Futurus, 11º andar, Comércio, Salvador-BA CEP: 40.010-000 Tel.: (71) 3340-1000 Fax: (71) 3272-6507 www.nutricash.com.br nutricash@nutricash.com.br</p>	<p>Rosane Manica (presidente)</p>	<p>A Nutricash atua no segmento de gestão de frotas através da linha de produtos MaxiFrota composta por: MaxiFrota Combustível, MaxiFrota Combustível Eletrônico, MaxiFrota Gestão de Abastecimento e o MaxiFrota Gestão de Manutenção. Os dois primeiros consistem em meios de pagamento nas modalidades papel e cartão magnético respectivamente. Os dois últimos são sistemas de gestão online que propiciam as clientes controle total em tempo real que reduz custos e aumenta a eficiência da frota</p>	<p>Os produtos MaxiFrota da Nutricash possuem atuação nacional através de representantes locais em todas as regiões do país</p>	<p>O MaxiFrota Gestão de Manutenção é o produto mais recente do portfólio de gestão de frotas da Nutricash. Consiste em uma poderosa ferramenta de compras em oficinas, capaz de concentrar em uma só plataforma informações sobre orçamentos, controle de estoque e acompanhamento de manutenção. Com ele é possível realizar cotações múltiplas com diversos fornecedores, montar planos de manutenção preventiva de acordo com a necessidade da sua empresa, bem como controlar estoque de peças.</p>
<p>Repom S.A. Al. Tocantins, 75, Alphaville, Barueri-SP Cep: 06455-020 Tel.: (11) 4166-7530 www.repom.com.br comercial@repom.com.br</p>	<p>Rubens Naves (diretor-presidente), Daniel Carlos D' Massola (diretor de riscos e processos), Thomas Pierre Joseph Gautier (diretor de finanças, redes e inovação), Luca Cyrillo (diretor de clientes corporativos)</p>	<p>Com 20 anos de experiência no mercado de transporte rodoviário, a Repom oferece uma solução completa de gestão de pagamento de frete e pedágio, que por meio de um conjunto de ferramentas e serviços agregados leva à operação do cliente possibilidades para a redução de custos, ganho de produtividade, transparência, segurança e controle. Informações online do processo que permite a este cliente uma gestão mais apurada do negócio.</p>	<p>Atua em todo o território nacional. Integra o grupo Edenred, multinacional francesa, líder mundial em cartões e vouchers de serviços pré-pagos. Assim, através da Repom e do Ticket Car, o grupo apresenta duas vezes mais vantagens oferecendo uma solução completa na gestão de fretes e frotas.</p>	<p>Para as empresas que possuem frota ou que contratam fretes, a Repom irá lançar seu aplicativo, cuja funcionalidade é a gestão da entrega da carga, que permite o acompanhamento da viagem através de localização geográfica, recebimento dos comprovantes de entrega da carga e notificações. Os caminhoneiros, podem consultar saldo e extrato na ferramenta. Podem solicitar os novos Cartões Repom: TOP, Adicional TOP e Flex, lançados com o objetivo de trazer ainda mais facilidade na estrada</p>

ABASTECIMENTO			MANUTENÇÃO			FRETE		CARTÕES ACEITOS PARA DÉBITO		CARTÕES ACEITOS PARA SAQUE		Serviços Adicionais
Credenciados	Clientes	Cartões	Credenciados	Clientes	Cartões	Clientes	Cartões	N. de Estabelec.	Rede	N. de Estabelec.	Rede	
1.000.000	654.724	654.724	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	654.724	654.724	Afiliação à rede Visa	Cielo	Máquinas de Auto Atendimento Bradesco	Cielo	Transferência para CC de mesma titularidade e cartão adicional
800	n.i.	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	n.i.	n.i.	Rede MasterCard, Rede de Postos Credenciada Rodocred e Banco 24 horas	Cielo, Redecard, Getnet, rede própria	Rede MasterCard, Rede de Postos Credenciada Rodocred e Banco 24 horas	n.i.	Recolhimento de notas fiscais
não possui este serviço	450	75.000	Toda rede Visa	Cielo, Redecard, Getnet	Rede Plus e Rede 24 Horas	Cielo, Redecard, Getnet	Recolhimento de notas fiscais, recarga de vale-pedágio					
n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	Bomba interna
+ de 1000	n.i.	+ de 350.000	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	+ de 300	+ de 350.000	+ de 1.8 milhão	Cielo, Redecard, Rede Estrada	+ de 52 mil	Cirrus e rede estrada	Assistência 24 hs, recolhimento de nota fiscal, recolhimento de documentos da carga

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Roadcard Soluções Integradas em Meios de Pagto S.A. Al. Mamoré, 911,4° andar, Alphaville Industrial, Barueri-SP CEP: 06454-040 Tel.: (11) 2313-1260 Fax: (11) 2313-1282 www.roadcard.com.br sistemapamcard@roadcard.com.br</p>	<p>Luis Felipe Dick (presidente), Anna Luiza Miranda (diretora comercial), Yvo Prado (diretor de produto)</p>	<p>O Sistema Pamcard permite o pagamento de frete, Vale-Pedágio, Vale-Abastecimento e despesas por meio de cartões pré-pagos, depósitos em conta-corrente ou TAG dos caminhoneiros. Além disso, o sistema engloba uma série de ferramentas e uma plataforma de serviços à disposição dos clientes para realizar os pagamentos de maneira mais segura, eficiente e personalizada, garantindo a gestão e respeitando cada operação.</p>	<p>Território nacional</p>	<p>Lançou o TAG Vale-Pedágio Pamcard, que possibilita a realização do pagamento do pedágio por meio de um TAG do caminhoneiro, garantindo maior agilidade nas passagens pelas praças de pedágio, economia no consumo de combustível e menor tempo de viagem. E também o Vale-Abastecimento Pamcard que otimiza os negócios da empresa, proporcionando benefício através de incentivos fiscais a partir da NF emitida no abastecimento, além do acompanhamento online, gestão das operações e processo de quitação</p>
<p>Target Meio de Pagtos S.A. Av. Embaixador Abelardo Bueno, 1 - Ed. Lagoa 2, Conj. 220 e 221 Barra da Tijuca, Rio de Janeiro-RJ CEP: 22775-022 Tel.: (21) 3500-5111 www.targetmp.com.br www.vectio.com.br contato@targetmp.com.br</p>	<p>José Santos (CEO), Sérgio do Valle (diretor), William Rego (diretor), Priscila Carvalho (gerente)</p>	<p>Tecnologia de meio de pagamento eletrônico de frete e Vale Pedágio através de cartões magnéticos providos de tecnologia smartcard bandeira Visa Cargo aceito em milhões de estabelecimentos credenciados à rede Visa. Oferecendo controle e gestão dos processos de operação de transporte entre contratante e contratado, além de proporcionar a conectividade com órgão regulador – ANTT, garantindo conformidade com a Resolução 3658/11, que regula a regra de pagamento de frete</p>	<p>Território nacional</p>	<p>Cartão Vectio é um produto de meio de pagamento eletrônico de frete e Vale-Pedágio obrigatório. Com a bandeira Visa Cargo, o caminhoneiro poderá abastecer combustivel, realizar compras e saques em caixas da rede credenciada Visa/Plus.</p>
<p>Ticket Serviços S.A. Al. Tocantins, 125, Ed. Westside, 21° andar, Alphaville Barueri - SP CEP: 06455-020 Tel.: (11) 4003-9000 Fax: (11) 3066-4360 www.ticket.com.br</p>	<p>Gilles Coccoli (CEO Edenred Brasil), Alaor Aguirre (dir. geral adjunto Edenred Brasil), Gustavo Chicarino (diretor da B.U gestão de despesas)</p>	<p>Cartão com chip e sistema de gestão: -Abastecimento; -Manutenção; -Manutenção preventiva; -Gestão de documentação; -Recolha de notas fiscais: permite à empresa creditar-se do ICMS pago no preço dos combustíveis lubrificantes, de acordo com a possibilidade prevista nas leis estaduais; -Controle de portaria: possibilita o controle de entrada e saída de veículos na garagem; -Consultoria contínua: consultores especializados e relatórios customizados auxiliam na gestão da frota; -Central de serviços.</p>	<p>Atuação em em todas as regiões do Brasil e em mais 40 países: Asia e Pacífico - China, Índia, Cingapura, Coreia do Sul, Taiwan e Japão Europa - Austria, Bélgica, Rep Tcheca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Itália, Luxemburgo, Holanda, Polônia, Portugal, Romênia, Eslováquia, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia e Reino Unido Africa e Oriente Médio - Líbano, Sudão do Sul, Marrocos e Africa do Sul. América - Argentina, Chile, México, Peru, Uruguai, Estados Unidos, Venezuela e Colômbia.</p>	<p>Central de serviços avulsos - atende à solicitações pontuais, como reboque, socorro mecânico, chaveiro, transporte alternativo, hospedagem, veículo reserva, etc. Manutenção preventiva - antecipação de eventuais problemas, com verificação programada, evita a indisponibilidade do veículo. Gestão de manutenção via mobile - aprovação e renegociação dos orçamentos através de smartphones ou tablets com acesso à internet</p>
<p>Valecard - Trivale Administração Ltda. Rua Machado de Assis, Centro, Uberlândia-MG CEP: 38400-112 Tel.: (34) 3239-0520 Fax: (34) 3239-0550 www.valecard.com.br contratos@valecard.com.br</p>	<p>José Ortigosa (superintendente)</p>	<p>Tecnologias em web site com gestão personalizada e controle em tempo real da frota, com relatórios gerenciais e estratégicos</p>	<p>Território nacional</p>	<p>A empresa executou o lançamento do produto gestão eficiente e consciente, na Fenatran de Belo Horizonte.</p>

ABASTECIMENTO			MANUTENÇÃO			FRETE		CARTÕES ACEITOS PARA DÉBITO		CARTÕES ACEITOS PARA SAQUE		Serviços Adicionais
Credenciados	Clientes	Cartões	Credenciados	Clientes	Cartões	Clientes	Cartões	N. de Estabelec.	Rede	N. de Estabelec.	Rede	
n.i	n.i	n.i	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	1.800	+ de 500.000	Toda a Rede Visa	Cielo, Redecard, Getnet	BDN Bradesco ou Autoatendimento Banco do Brasil	Cielo, Redecard, Getnet	Assistência 24 hs, recolhimento de nota fiscal, recolhimento de documentos da carga (quitação)
não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	n.i.	n.i.	Cerca de 2 milhões de estabelecimentos credenciados à Visa	Cielo, Redecard, Getnet, todos que aceitam Visa	Todos rede Visa	Rede plus	Assistência 24 hs, Seguros diversos, roteirizador, triagem de documentos
Mais de 17.000 (abastecimento e manutenção)	10.000 (abastecimento e manutenção)	540.000 (abastecimento e manutenção)	Mais de 14.000 (abastecimento e manutenção)	10.000 (abastecimento e manutenção)	500.000 (abastecimento e manutenção)	não possui este serviço	não possui este serviço	Mais de 14.000	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	Assistência 24 hs, despachante, recolhimento de nota fiscal, central de serviços, telemetria, Carbon Control e Carbon Free
12.000	1.423	230.186	5.210	814	112.302	18	16.000	1.500	Cielo, Agilli	não possui este serviço	não possui este serviço	Assistência 24 hs, despachante, recolhimento de notas fiscais, módulo plataforma

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Visa do Brasil Empreendimentos Ltda. Av. Brig. Faria Lima, 3729, 3º andar, Itaim Bibi, São Paulo-SP CEP: 04538-905 Tel.: (11) 2102-0300 www.visa.com.br</p>	<p>Ruben Osta (presidente), Percival Jatoba (vice-presidente de produtos), Karen Ferreira (diretora de produtos)</p>	<p>A Visa é uma companhia global de tecnologia de pagamento que conecta consumidores, empresas, instituições financeiras e governos em mais de 200 países e territórios com uma moeda digital rápida, segura e confiável. Opera uma das mais avançadas redes de processamento – a VisaNet –, que é capaz de processar mais de 56 mil transações por segundo, com proteção contra fraudes para os consumidores e garantia de recebimento aos comércios</p>	<p>A Visa é uma empresa global e seus produtos são aceitos em mais de 200 países e milhões de estabelecimentos</p>	<p>Pagamentos móveis em parceria com instituições financeiras e ferramentas de segurança para o e-commerce, possibilitando o pagamento com cartão de débito</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>BgmRodotec Tecnologia e Informática Ltda. Rua Engenheiro George Corbisier, 1290, Jabaquara, São Paulo-SP CEP: 04345-001 Tel.: (11) 5018-2525 www.bgmrodotec.com.br comercial@bgmrodotec.com.br</p>	<p>Lauro Freire (diretor), Valmir Colodrão (diretor), Edson Caldeira (diretor), Valter Luiz da Silva (gerente comercial)</p>	<p>ERP GLOBUS: moderno software que funciona integrando todos os setores das empresas de transporte, desde a parte operacional até a administrativa. GLOBUS PARTS: portal de compra e venda direcionado especificamente para empresas de transporte. GLOBUS INTELLIGENCE: ferramenta de Business Intelligence que administra os setores da empresa através de indicadores. É o maior aliado para auxiliar o processo de tomada de decisão</p>	<p>Território nacional</p>	<p>O último lançamento é o GLOBUS PARTS, GLOBUS PARTS: Portal de compra e venda direcionado especificamente para empresas de transporte. Foi lançado no em agosto de 2013. Portal de negócios para compradores e vendedores específicos para a negociação de peças, serviços e também combustível. agosto de 2013. Portal de negócios para compradores e vendedores específicos para a negociação de peças, serviços e também combustíveis</p>
<p>Cittati Tecnol. em Desenvolvimento de Soluções Ltda. Rua Afonso Celso, 552, 2º andar, Vila Mariana, São Paulo-SP CEP: 04119-002 Tel.: (11) 2853-9850 www.cittati.com.br contato@cittati.com.br</p>	<p>Edson Kuwabara (presidente), Paulo Fraga (diretor comercial), Cesar Olmos (diretor de tecnologia)</p>	<p>A Cittati trabalha com soluções para todos os pilares de mobilidade urbana, a saber, as empresas de transporte, o órgão gestor e os usuários. Através de um monitoramento eficiente que melhora o controle operacional das empresas, minimizando custos, a Cittati permite que a informação flua de forma eficiente aos usuários, trazendo melhoria da qualidade do transporte e maior aceitação</p>	<p>Atua em todo o Brasil</p>	<p>No segundo semestre foram lançados os seguintes produtos: Módulo fretamento - rastreamento de frota para a modalidade de fretamento SmartCitta Módulo de Segurança - possibilidade do usuário do CittaMobi reportar assédios, assaltos, acidentes, dentre outros eventos, através do aplicativo diretamente para a secretaria de segurança pública Controle de horas - módulo de controle de horas extras de motoristas e cobradores, minimizando o maior custo das empresas de transporte, o custo com pessoal</p>

ABASTECIMENTO			MANUTENÇÃO			FRETE		CARTÕES ACEITOS PARA DÉBITO		CARTÕES ACEITOS PARA SAQUE		Serviços Adicionais
Credenciados	Clientes	Cartões	Credenciados	Clientes	Cartões	Clientes	Cartões	N. de Estabelec.	Rede	N. de Estabelec.	Rede	
n.i.	n.i.	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	n.i.	n.i.	Toda rede Visa Débito	Cielo, Redecard, Getnet	Redes dos bancos e rede Visa Plus	n.i.	Não

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
Compsis - Computadores e Sistemas Ind. e Comércio Ltda. Rua Pindamonhangaba, 160, Vila Nova Conceição, São José dos Campos-SP CEP: 12231-090 Tel.: (12) 2139-3966 Fax: (12) 2139-3999 www.compsis.com.br juliana.pandelo@compsis.com.br	Ailton Queiroga (presidente), Rosângela Monteiro (diretora executiva)	A empresa oferece tecnologias para aeroespacial, automotiva, telemetria, guiagem automática, central de controle operacional, além dos reconhecidos sistemas de arrecadação de tarifas para pedágio e de monitoramento e controle de produtividade de frota	Atua em todo o Brasil, e no exterior está presente na Índia, Nigéria e República Dominicana	A empresa utilizou seu conhecimento em telemetria para elaboração de um módulo fiscal. O nome do módulo é SATCFE, um sistema de autenticação e transmissão de cupom fiscal eletrônico
Ecofrotas - Empresa Brasileira de Tecnologia e Administração de Convênios Haag Ltda. Rua Dezoito de Novembro, 273, Navegantes, Porto Alegre-RS CEP: 90240-040 Tel.: (051) 4002-4099 www.ecofrotas.com.br ecofrotas@ecofrotas.com.br	Marcos Schoenberger (presidente), Eduardo Fleck (vice-presidente), Fábio Gallinea (diretor), Wilson Alves (diretor), Sérgio Monteiro (diretor)	Sistema online de meio de pagamento com utilização de cartão e POS (Post of Sale) com validação de transação (restritivo/informativo). Integração de dados entre o ERP do cliente e o sistema Ecofrotas na carga automatizada de crédito nos cartões. Integração com empresas de rastreamento e telemetria, capturando dados de localização e hodômetro dos veículos, utilizando-as de forma restritiva na prevenção de fraudes. Representação da rede credenciada em interface de mapas web e mobile	Atuação nacional com sede em nove estados e cidades brasileiras (RS, PR, RJ, SP, Campinas, CO, PE, MG, BA) e a maior cobertura de rede credenciada do mercado (16 mil postos e 12 mil oficinas, cobrindo 99% dos municípios com mais de 30 mil habitantes do Brasil)	Após os exclusivos lançamentos, como o programa Frota Sustentável, o projeto Crédito de Carbono e Expers Frete, em 2014 foi lançado o Portal Ecofrotas, ambiente web que facilita a comunicação do gestor com seus condutores, permitindo o alinhamento com a política de frota e treinamentos de direção consciente. Além do Portal, a Ecofrotas lançou o Painel, um ambiente online de gestão dos indicadores da frota, que também pode ser acessado via aplicativo mobile
Mega Sistemas Corporativos S.A. Rua Marginal Emicoll, 21.500, Rua 4 - nº 21, Condomínio Westpark, Jardim Emicoll, Itu-SP CEP: 13.312-820 Tel.: (11) 4813-8500 www.mega.com.br comunicacao@mega.com.br	Walmor Scaravelli (diretor), Paulo Bittencourt (diretor), Bruno Scaravelli (coordenador)	Sistema de gestão ERP para logística que atendem: Commodities + Líquidos e Químicos + Fracionados e Lotação + Operador Logístico	Território nacional	Produto lançado em 2012 - trimestralmente com atualizações

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
Nuntec Soluções Inteligentes Ltda. Rua Antonio Hulse, 1153, Humaita, Tubarão-SC CEP: 88704-316 Tel.: (48) 3631-9545 www.nuntec.com.br contato@nuntec.com.br	Carlos Eduardo Nunes (diretor)	Gestão e controle de abastecimento de combustíveis para frotas de consumidores finais. Controle e almoxarifado eletrônico do diesel e lubrificantes para empresas do ramo de logística, construção, mineração, agrícola e ferroviário. Controle dos postos fixos e comboios de abastecimentos	Território nacional	n.i
Orbital Sistemas Ltda. Rua Albio, 519, Lapa São Paulo - SP CEP 05077-130 Tel.: (11) 3836 2180 contato@orbitalsistemas.com.br www.orbitalsistemas.com.br	Jorge Luiz Dia Martins (diretor), Marcelo Rodrigues Siqueira da Silva (gerente de TI), Francisco Carlos da Trindade (gerente comercial)	Rastreamento de veículos com controle de acesso de passageiros e monitoramento da execução de rotas ou tarefas	Todo o território nacional e também nos Uruguai, Argentina, México e França	Sistema ORRBUS – permite cadastrar veículos, rotas, clientes e passageiros para que se faça a programação de execução das rotas. Acompanha em tempo real o acesso dos passageiros no veículo e também os desvios ou atrasos nas rotas
Totvs S.A. Av. Braz Leme, 1717, Jardim São Bento, São Paulo-SP CEP: 02511-000 Tel.: (11) 2099-7000 www.totvs.com thiago.soares@totvs.com.br	Laércio José de Lucena Cosentino (CEO), Alexandre Mafra Guimarães (VP), Marília Artimonte Rocca (VP), Gilsinei V. Hansen (VP), Rodrigo de Q. Caserta (VP)	A Totvs é uma desenvolvedora de tecnologia e serviços para empresas de todos os portes. Suas operações são conduzidas por três conceitos: tecnologia fluida, essencialidade e ERP ágil	No Brasil: 5 filiais + 50 franquias, com foco no SMB e mais de 200 distribuidores Totvs focados em vendas a microempresas. Mercado internacional: 2 filiais (México – Hub Cone Norte e Argentina –hub Cone Sul), e mais 15 franquias na América Latina	n.i.
Transdata Ind. e Serv. de Automação Ltda. Av. Benedito de Campos, 737, Jardim do Trevo, Campinas-SP CEP: 13030-100 Tel.: (19) 3515-1100 www.transdatasmart.com.br comercial@transdatasmart.com.br	Paulo Roberto Tavares (presidente), Devanir Magrini (diretor comercial), Luiz Delfeu Ferraciolli (vice-presidente), Mituo Marcos Itiroko (vice-presidente)	Sistema de bilhetagem eletrônica para linhas urbanas, seccionadas e rodoviárias. Identificação de usuários, biometria digital e o reconhecimento facial. Monitoramento e gestão de frota, onde a operadora acompanha em tempo real as ocorrências e a localização do carro no itinerário, registra o desempenho do veículo, além de permitir o planejamento e melhorias nas linhas, além do sistema de informação ao usuário	A Transdata possui mais de 250 projetos em 20 estados do Brasil. A sede é em Campinas-SP, com filiais em Brasília-DF e Recife-PE, além de outros países da América Latina	Os corredores exclusivos e BRT (Bus Rapid Transit) de Brasília contam com as soluções Transdata desde o começo do ano. Permitem monitoramento da operação e a integração intermodal entre vários meios de transporte para alimentação de linhas troncais. A integração entre as tecnologias permite o gerenciamento de todo os sistemas das estações de embarque
Veltec Soluções Tecnológicas S.A. Rua Pará, 162, Centro, Londrina-PR CEP:86010-450 Tel.: (43) 2105-5000 Fax: (43) 2105-5006 www.veltec.com.br comercial@veltec.com.br	José Jurandir Barrozo (diretor-presidente), Dalton Swain Conselvan (diretor administrativo)	Telemetria, controle de combustível, rastreamento, indicadores de perdas operacionais, gestão de linhas, roteirizador, controle de jornada do motorista, entre outras soluções para otimização logística e redução de custos operacionais	Território nacional	O ScanFuel foi lançado em julho e consiste em um dispositivo que mede todos os dados de telemetria diretamente do painel do veículo, sem a necessidade de intervenções mecânicas. O produto lê as informações do veículo através do contato com fios da rede CAN e o maior diferencial desse produto é a leitura do consumo de combustível de forma simples e fácil

GUIA DE EMPRESAS DE RASTREAMENTO E TELEMETRIA

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
Alltec Tecnologia Ltda. Rua José Rodrigues da Rocha, 253, Pina, Recife-PE CEP: 51011-400 Tel.: (81) 3236-5272 www.alltectecnologia.com.br dayse@alltectecnologia.com.br	Cláudio Cardoso (diretor comercial), Andre Dubeux (diretor adm.), José Candido (diretor financeiro)	Utiliza a tecnologia de rastreamento de frotas em conjunto com a moderna telemetria de acompanhamento online da telemetria, proveniente da Porta CAN dos veículos, além de sensor de Força G, condução econômica e ranking dos motoristas mais eficientes, possibilitando o acompanhamento e reciclagem dos mesmos	Território nacional	Está apresentando a moderna tecnologia de telemetria com a leitura direta da Porta CAN, que possibilita entre outras coisas, conhecer precisamente a quantidade de litros consumidos pelo veículos, sendo importante ferramenta de controle contra as fraudes e desvio de combustível, além de monitorar online, todas as funções e ocorrências do veículo, possibilitando uma enorme redução dos acidentes com o veículo e seus componentes

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Autotrac Comércio e Telecomunicações S.A. Campus Universitário Darcy Ribeiro, Gleba A, Edifício Autotrac, Asa Norte, Brasília-DF CEP: 70.910-901 Tel.: (61) 3307-7000 Fax: (61) 3307-7020 www.autotrac.com.br autotrac@autotrac.com.br</p>	<p>Nelson Piquet Souto Maior (presidente), Carlos Henrique R. Cavalcanti (diretor), Fernando Araújo Mühe (diretor), Rosber Almeida Júnior (diretor), Marcio Toscano (diretor)</p>	<p>Tecnologias de comunicação satelital: Autotrac Satélite, Autotrac Caminhoneiro e Autotrac Frotista. Tecnologias de comunicação celular: Autotrac Mini, Autotrac One, Autotrac Celular, Autotrac Auto, Autotrac Carreta, Autotrac Moto e Autotrac Telemetria. Tecnologia de comunicação híbrida (satelital e celular): Autotrac Prime. Acessórios de Logística e Segurança: sensores e atuadores. Acessórios customizados. Softwares</p>	<p>A Autotrac está presente em todas as regiões do país por meio de sua rede de concessionárias autorizadas exclusivas. A empresa tem a maior capilaridade de atendimento e a melhor qualidade na prestação dos serviços relacionados a tecnologias de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento de veículos no Brasil. A Autotrac também atua no Mercosul, através de sua subsidiária OmniTRACS S/A sediada em Buenos Aires.</p>	<p>Autotrac Mini: localizador portátil inteligente, com bateria interna recarregável de longa autonomia, destinado a veículos, cargas e objetos. Disponibiliza a velocidade do objeto rastreado e identifica o início e fim do movimento. Autotrac One: destinado à pessoa física, monitora seu carro ou moto, a partir de seu computador, iPhone, iPad ou iPod. Acompanhe a localização do veículo, o roteiro percorrido e as velocidades utilizadas, em mapas digitais e imagens via satélite</p>
<p>Grupo Cambus - Shopsecurity Distribuidora de Produtos Eletrônicos Ltda-ME. QNA 40, Lote 19, Taguatinga Norte, Brasília-DF CEP: 72110-400 Tel.: (61) 3257-3111 Fax: (61) 8408-1580 www.cambus.com.br comercial@cambus.com.br</p>	<p>Rodrigo Amaral (sócio-diretor)</p>	<p>1) DVRS Automotivos com e sem transmissão 3G e Câmeras Embarcadas. 2) Rastreamento Veicular - GPS.</p>	<p>Território nacional</p>	<p>Fechou acordo com a China, um novo fornecedor trazendo mais tecnologia e melhor preço</p>
<p>Ituran Sistemas de Monitoramento Ltda. Rua Verbo Divino, 1601, Chácara Santo Antonio, São Paulo-SP CEP: 04719-002 Tel.: 0800 33 37682 0300 77 37682 Fax: (11) 5185-9039 www.ituran.com.br faleconosco@ituran.com.br</p>	<p>Yaron Iltan (CEO), Fábio Nonis (diretor), Alon Lederman (diretor)</p>	<p>A Ituran trabalha com dois tipos de tecnologia: Radiofrequência (RF): Baseado na triangulação de antenas para localização. A Ituran tem antenas próprias, instaladas em diversos pontos da cidade, possibilitam a rápida localização, até em espaços fechados. GPRS: a tecnologia baseia-se na localização por GPS (Global Positioning System), associada à comunicação via celular GSM-GPRS (General Packet Radio Service) e modens de alta performance. Esta plataforma possibilita a atuação em todo o Brasil</p>	<p>No Brasil a empresa atua em todo território nacional com a tecnologia GPS/GPRS e com a tecnologia RF na Grande SP (39 municípios da região metropolitana), Grande Campinas, Grande Santos e Grande Rio de Janeiro (Rio de Janeiro, Baixada Fluminense e Niterói). No mundo, a Ituran atua em Israel, na Argentina e nos Estados Unidos</p>	<p>A Ituran, a maior empresa de rastreamento e monitoramento nos mercados segurador e varejo, além de ter o rastreador antijammer, também possui o mais avançado sistema para gestão de frotas do mercado. Com o Ituran Safey você pode monitorar as ações de seus motoristas pela internet e ter controle no desempenho de sua frota, medindo o nível de segurança e economia de combustível na condução de cada veículo</p>
<p>Mix Telematics Serviço de Rastreamento e Telemetria de Veículos do Brasil Ltda. Av. Marquês de São Vicente, 446, Sala 1506, Barra Funda, São Paulo-SP CEP: 01139-000 Tel.: (11) 3393-8111 www.mixtelematics.com.br contato.brasil@mixtelematics.com</p>	<p>Luiz Munhoz (diretor-geral) luiz.munhoz@mixtelematics.com; Jaqueline Gherardi (gerente adm. & financeira) jaqueline.gherardi@mixtelematics.com; Bruno dos Santos (gerente de canais e serviços) bruno.dossantos@mixtelematics.com; Alexandre Fagundes (gerente de contas globais e marketing) alexandre.fagundes@mixtelematics.com</p>	<p>A MIX Telematics oferece um software web completo e robusto para gestão da frota possibilitando ao usuário emissão de relatórios gerenciais, bem como rastreamento online utilizando base de mapas atualizada Google. As informações são transmitidas através de um computador de bordo instalado no veículo, os quais podem ser divididos em telemetria completa, média, básica e além disso equipamentos especiais dedicados e moto e carretas</p>	<p>Atua em mais de 120 países, oferecendo software FM Web em mais de dez idiomas diferentes. No Brasil atua em todo território nacional através de parceiros regionais, os quais suportam seus clientes em serviços e customizações especiais, sempre com o objetivo na gestão de custos, redução de acidentes e operação em diferentes tipos de frota</p>	<p>Com foco no mercado de telemetria intermediária e básica para o mercado de frotas leves e atendendo os requisitos da Lei do Controle de Jornada e Tempo de Direção, recentemente a MIX Telematics lançou o FM Tracer (telemetria média) e o MiX 2000 (telemetria básica). Também lançou uma solução para carretas, o FM, que funciona basicamente como um rastreador independente sem a necessidade de alimentação elétrica por aproximadamente três anos</p>
<p>Onixsat Rastreamento de Veículos Av. Tiradentes, 501 - 18º andar, Torre II, Shangrilá A, Londrina-PR CEP: 86070-545 Tel.: (43) 3374-3822 Fax: (43) 3371-3746 www.onixsat.com vendas@onixsat.com</p>	<p>Luiz Eduardo Pacheco Carvalho (diretor-geral), Rogério Volponi (diretor adm. financeiro), Wagner Eloy (diretor de marketing e vendas), Augusto César Carvalho (diretor de TI)</p>	<p>A OnixSat é pioneira na Tecnologia Híbrida, utilizando sinais satelitais e de GPRS para oferecer o que há de mais atual comunicação para os clientes. O Rastreador OnixSmart 2 Híbrido possibilita a troca de informações por meio de mensagens de texto livre via satélite, com baixo custo. Apresenta detector de jammer de GSM, Inteligência Embarcada e possibilidade de telemetria via CAN/FMS.</p>	<p>A OnixSat atua em todo o território nacional com consultores comerciais espalhados em todos os estados do país. Por meio de sua Rede de Oficinas Autorizadas - a Trucks Control, a OnixSat em termos de assistência, manutenção e instalação se faz presente com 76 oficinas no Brasil e uma na Argentina</p>	<p>A OnixSat trabalha para oferecer serviços que agreguem valor aos seus produtos. Entre eles o Controle de Jornada com Sensor Biométrico, que oferece a possibilidade de integrar as informações diretamente aos programas utilizados pelo departamento de RH. Módulo Logístico, Manutenção de Frota, Inteligência Embarcada, Relatório Gerencial da Frota, Relatório de Condução/Infração, Relatório de utilização de veículo, Telemetria e muito mais</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Pointer do Brasil Comercial Ltda. Alameda Araguaia, 1142, Bloco 2, 3º andar, Condomínio Empresarial Araguaia, Alphaville, Barueri-SP CEP: 06.455-000 Tel.: (11) 3660-5600 Fax: (11) 3660-5600 www.pointerbrasil.com.br comercial@pointerbrasil.com.br</p>	<p>Gustavo Ladeira (presidente), Roberto Miyazono (diretor), Rosemari Setti (diretora), Marcos Valillo (gerente corporativo vendas)</p>	<p>Prestação de serviços de gerenciamento de frotas com sistema Pointer de rastreamento, monitoramento e telemetria</p>	<p>Todo território nacional e em mais de 50 países. Subsidiárias na Argentina, México, Romênia, Israel e unidade fabril na Índia</p>	<p>Fez dois lançamentos importantes: 1. Módulo BI, ou seja, um painel web desenvolvido de acordo com as necessidades específicas da contratante que reúne os principais indicadores de performance de sua operação. 2. Módulo Combustível que integra informações de consumo de combustível através das parcerias de cartão combustível com os indicadores de telemetria gerados pelo sistema Pointer</p>
<p>Pósitron - PST Eletrônica Ltda. Estrada Telebrás - Unicamp, km 0,97, Cidade Universitária, Campinas-SP CEP: 13086-510 Tel.: (19) 3787 6200 Fax: (19) 3787 6200 www.positron.com.br sac@positron.com.br</p>	<p>Obson Cardoso de Oliveira (diretor comercial rastreamento), José Tabone Junior (gerente negócios), Alcides Prates (gerente de vendas varejo), Ana Paula Bertolo (supervisora de comunicação)</p>	<p>A Telemetria Pósitron permite acompanhar o desempenho do veículo e a forma de condução do motorista em diversas aplicações: logística, medição do desempenho dos motoristas, redução de acidentes e sustentabilidade. Em rastreamento operamos por meio das tecnologias Quad Band, GPS (Global Position System), RF (Radio Frequency), RDS (Radio Data System), GSM/GPRS (Global System for Mobile Communications/General Packet Radio Service), disponibilizando informações em tempo real aos clientes</p>	<p>Território nacional</p>	<p>Módulo Isca Descartável - seu principal objetivo é rastrear a carga independentemente do veículo. Como diferencial, além do GSM, o produto atua com RF em duas faixas distintas, o que aumenta significativamente a segurança e a flexibilidade do módulo, elevando sua performance. Módulo Isca Retornável - pode ser distribuído em qualquer compartimento da carga, ou ser fixado com sistema de imantação ou ser ligado ao acendedor para ser utilizado em operações logísticas</p>
<p>Sascar Tecnologia e Segurança Automotiva S.A. Av. Marte, 537, Alphaville, Santana de Parnaíba - SP CEP: 06541-005 Tel.: (11) 2174-1500 Fax: (11) 2174-1500 www.sascar.com.br marketing@sascar.com.br</p>	<p>Márcio Trigueiro (presidente), Maurício Fernandes Teixeira (diretor administrativo e financeiro), Gustavo Coelho (diretor comercial), Claudio Martini (diretor de produtos e tecnologia)</p>	<p>A Sascar, líder no mercado brasileiro e pertencente ao grupo Michelin, é especializada em gestão de frotas e monitoramento de veículos e carga, preparando seus clientes para enfrentar os desafios associados a gestão e produtividade. Atuando há 15 anos no mercado nacional, é a única do segmento a operar em larga escala com as tecnologias GSM/GPS, via satélite e radiofrequência</p>	<p>A Sascar possui operações em mais de 3.700 municípios, com equipe comercial própria e equipe de instalação e assistência técnica terceirizada. Atende aproximadamente 18 mil empresas de transporte e diversos segmentos, monitorando mais de 230 mil veículos e mais de 100 mil cargas rastreadas anualmente</p>	<p>O RF nacional é um sistema exclusivo e inovador de localização e cobertura em todo território nacional. A solução é protegida contra a ação Jammer, tecnologia utilizada por bandidos para cortar sinal de celular nos casos de roubo</p>
<p>Telogis do Brasil Serviços de Software Ltda. Rua Samuel Morse, 74, conj 71, Cidade Monsões-SP CEP: 04576-060 Tel.: (11) 2925-2900 www.telogis.com.br carla.lamarca@telogis.com</p>	<p>Sergio Barata (emea general manager), Igor Simões (senior engagement consultant), Alexandre Didoné (diretor de oem latam)</p>	<p>A Telogis fornece uma plataforma de inteligência de localização através de software baseado em nuvem para empresas que requerem roteamento dinâmico, navegação comercial, gestão de ordens de serviço em tempo real, telemática e serviços de integração de móvel para forças de trabalho móveis. Produtos: Telemática (Telogis fleet), Mobilidade (Telogis navigation, aplicações móveis Telogis), Planejamento (Telogis route), Gestão de ordens de serviços (Telogis progression), Ferramentas para desenvolvedores</p>	<p>Território nacional, Estados Unidos, América Latina, Europa, Oceania</p>	<p>Os principais lançamentos mundiais são as fortes parcerias com montadoras que têm seus veículos saindo de fábrica com monitoração pela Telogis. O conjunto de montadoras atendidas cresceu significativamente, chegando a montadoras asiáticas e europeias e também com a parceria com a Ford sendo estendida ao mercado europeu</p>
<p>Transoft Informática Quadra 01, Conj. A, lote 06, Núcleo Bandeirante, Brasília-DF CEP: 71736-101 Tel.: (61) 3034-4748 Fax: (61) 3034-4748 www.transoft.com.br transoft@transoft.com.br</p>	<p>Alexander Kurt Hammer-Schmidt (presidente)</p>	<p>Especialista em software ERP para transportes 100% web, atuando nos setores de administração, gestão operacional, gestão de frota. Também trabalha com um moderno sistema de gerenciamento de frota através de equipamentos de monitoramento embarcados</p>	<p>Território nacional</p>	<p>Nova família de equipamentos embarcados com maior qualidade de imagem e acesso remoto. Importantes atualizações no sistema de gestão (ERP) - Transnet - 100% web</p>
<p>Zatix Tecnologia S.A. Av. Andromeda, 2000, conj. 7, Alphaville, Barueri-SP CEP: 06473-000 Tel.: (11) 3025-0218 www.zatix.com.br marketing@zatix.com.br</p>	<p>Cileneu Nunes (presidente), Sandro Azevedo (diretor comercial), Edgard Soares (diretor de tecnologia), Marcelo Lima (diretor de operações), Thiago Aguiar (diretor financeiro)</p>	<p>Omnilink: solução para gestão de risco no transporte de carga. Telemetria Omnilink: permite acompanhar o desempenho dos veículos e motoristas Top Driving: controle da jornada de trabalho dos motoristas. Safe Driving: solução para prevenção de acidentes com tecnologia de visão artificial Mobileye. Green Driving: calcula a pegada de carbono e emissão de gases poluentes. Linker: tecnologia customizável que atende empresas desde a gestão da frota ao gerenciamento de risco</p>	<p>Território nacional</p>	<p>As mais novas soluções: Linker Trailer, Rastreador de Carreta, desenvolvido para localização e controle das carretas e que funciona independente do cavalo (rebocador). Smart Drive, solução de telemetria avançada que trabalha com dados obtidos diretamente da rede CAN do veículo, com foco em diminuição de desperdícios e redução de custos</p>

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	PNEUS ÔNIBUS	PNEUS CAMINHÕES	GARANTIA	REDE AUTORIZADA
<p>Bridgestone do Brasil Indústria e Comércio Ltda. Av. Queirós dos Santos, 1717, Casa Branca, Santo André - SP CEP: 09015-901 Tel.: (11) 3636-1666 Fax: (11) 3636-1666 www.bridgestone.com.br marketing.bbts@bfr.com.br</p>	<p>SAC Tel.: 0800-0161718 sac@bfr.com.br</p>	<p>Ônibus rodoviário: Bridgestone - R268, R297, R250, R227 Firestone - FS 400, FS 511 Ônibus urbano: Bridgestone: R155 Firestone: CTZR</p>	<p>Bridgestone: R268, R297, R250, R227, M729 Firestone: FS 400, FS 511, FS 557, FS 567, T 545, FD 663, T 546</p>	<p>A Bridgestone do Brasil garante seus pneus por um período de 5 anos a partir da data de sua compra, conforme nota fiscal, contra defeitos de fabricação, desde que devidamente constatados por um técnico da Bridgestone do Brasil</p>	<p>AC, AL, AP, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PB, PE, PR, RJ, RN, RO, RS, SC, SE, SP, TO</p>
<p>Cantu Comércio de Pneumáticos Ltda. Rod. Antonio Heil, 800, km 01, Sl. 08, Itaipava, Itajaf - SC CEP: 83316-001 Tel.: (47) 3046-2550 www.cantupneus.com.br atendimento@cantupneus.com.br</p>	<p>Vivian Souza Tel.: (47) 3046-2550 atendimento@cantupneus.com.br</p>	<p>Aeolus hn257, asr35, adr35, atl35, agb20, hn218, asr69, adr69, marshal kca11, krs01, krs02, krs03, krs04, krs50, krd02, krd03, krd05, Pirelli fr01, fr85, fh01, fórmula, tr01, tr85, mc45, mc01, mc95.</p>	<p>Aeolus HN257, ASR35, ADR35, ATL35, AGB20, HN218, ASR69, ADR69, Marshal KCA11, KRS01, KRS02, KRS03, KRS04, KRS50, KRDO2, KRDO3, KRDO5, Pirelli FR01, FR85, FH01, Fórmula, TR01, TR85, MC45, MCD1, MC95.</p>	<p>Garantia na reforma pela Vipal e Tipler</p>	<p>n.i.</p>
<p>Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda. Rod. D. Gabriel P. B. Couto, s/n, km 66, Jd., Eloy, Jundiá - SP CEP: 13212-240 Tel.: (11) 4583-6161 www.conti.com.br conti@conti.com.br</p>	<p>Tel.: (11) 4583-6161</p>	<p>ContiCOACH, na medida 295/80R22.5 para ônibus rodoviário, ContiGol para ônibus urbano e LSU1 para micro-ônibus.</p>	<p>HSL2+, HSR2 SA, HSR1, HDR2 SA, HDR1, HSC1, HDC1, HTR, HTR1, HTR2, Contihybrid LA3, LSU1, MPT 81</p>	<p>7 anos</p>	<p>n.i.</p>
<p>Goodyear do Brasil Produtos de Borrachas Ltda. Av. Paulista, 854, 9º andar, Bela Vista, São Paulo - SP CEP: 01.310-913 Tel.: (11) 3281-4422 www.goodyear.com.br</p>	<p>Gustavo Emídio Tel.: (11) 3281-4443 Fax: (11) 99251-1547 gustavo_emidio@goodyear.com</p>	<p>A Goodyear possui completo portfólio de pneus para caminhões e ônibus do mercado, como também diversas opções de medidas e desenhos de bandas-pré-curadas. A linha de produtos da Goodyear atende os distintos serviços: Rodoviário (G657 FuelMax / G687 FuelMax e G617), Regional (G658, G667, RHS, RHD, Reg. RHT, G291, G167, G32, G49, G22), Regional Severo (G665), Urbano (CITYMAX), Misto (terra e asfalto) (G686 MSS Plus, G677 MSD Plus, G177 MSD) e Fora de estrada (terra e rocha) (G677 OTR).</p>	<p>A Goodyear deposita extrema confiança em sua linha de pneus e bandas pré-curadas; dessa forma, garante seus produtos por um longo período. Os pneus e bandas pré-curadas de marca Goodyear possuem cinco anos de garantia contra defeitos decorrentes do processo de produção e mão de obra em banda original e em todos estagios das reformas</p>	<p>A Goodyear possui também a maior rede de revendedores do Brasil, sendo 559 revendedores oficiais em todo o Brasil</p>	
<p>Link Comercial Importadora e Exportadora Ltda. Rua Arnoldo Hass, 100, Centro, Pomerode - SC CEP: 89107-000 Tel.: (41) 380-2000 Fax: (41) 380-2000</p>	<p>Amilcar Augusto da Cunha Lino - Tel.: (11) 7737-5371 amilcar@linkcomercial.com.br</p>	<p>295/8022,5 FR401 TYREX - 275/70R22,5 CV-1 TYREX - 275/80R22,5 OH1-1 OTANI - 295/80R22,5 OH101 OTANI - 10.00R20 OH101 OTANI - 295/80R22,5 S1R4 MRF - 215/75R17,5 RT500 DOUBLE COIN - 215/75R1,5 AG518 O'GREEN - 235/75R17,5 AG516 O'GREEN - 7.50-16 TR-02 ROTA21 - 9.00-20 E 10.00-20 PT-20 ROTA21</p>	<p>295/8022,5 FR401 TYREX - 295/80R22,5 DR TYREX - 275/70R22,5 CV-1 TYREX - 275/80R22,5 OH101 OTANI - 275/80R22,5 OH302 OTANI - 295/80R22,5 OH101 OTANI - 295/80R22,5 OH302 OTANI - 295/80R22,5 OH301 OTANI - 10.00R20 OH1-1 OTANI - 10.00R20 OH201 OTANI - 10.00R20 OH301 OTANI - 295/80R22,5 S1R4 MRF - 215/75R17,5 RT500 DOUBLE COIN - 8.25R15 RT500 DOUBLE COIN - 215/75R1,5 AG518 O'GREEN - 235/75R17,5 AG516 O'GREEN - 7.50-16 TR-02 ROTA21 - 7.50-16 TL-02 ROTA21 - 9.00-20 /10.00-20 PT-20 ROTA21 - 9.00-20</p>	<p>n.i.</p>	<p>n.i.</p>

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	PNEUS ÔNIBUS	PNEUS CAMINHÕES	GARANTIA	REDE AUTORIZADA
Michelin - Sociedade Michelin Part. Indústria e Com. Ltda. Av. das Américas, 700, bloco 4, Barra da Tijuca, Rio de Janeiro - RJ CEP: 22640-100 Tel.: (21) 3621-4711 Fax: (21) 3621-4902 www.michelin.com.br	Marcelo Silva Tel.: (21) 99294-5253 Fax: (21) 3521-4154 marcelo.silva@br.michelin.com	9.00 R20 XZE 2 10.00 R20 XZE 2 / XZE2* / XZY3 11.00 R22 XZE 2+ / XZE2+* / XFORCE XZY3 215/75R17.5 XZU3 INCITY / XZE2+ 235/75R17.5 XZE 2 / XMULTI Z 275/80 R 22.5 X INCITY XZU 3 / XZE2+ / XMULTI Z / XMULTI WAY XZE / XZY2 285/70R19.5 XZE2+ / XMULTI WAY XZE 295/80R22.5 XMWAYXZE / XZE2+ / XMULTI Z 315/80R22.5 XZE2+ TL 156/150L MI	9.00R20 XZE 2 10.00R20 XZE 2/XZE2*/XZY3/XDE2/XDY3 11.00R22 XZE 2+/XZE2+*/XFORCE XZY3/XFORCE XDY/XDE2/XWORKS Z/XWORKS D /XWORKS HD D/XFORCE XDH3 12R22.5 XWORKS XZY/XWORKS XDY/XWORKS HD XDY 215/75R17.5 XZU3 INCITY/XZE2/XDE2/XMULTI D 235/75R17.5 XZE2/XMULTI Z 275/70R17.5 XTE2/XTE2*/XMULTI T 275/80 R 22.5 X INCITY XZU3/XZE2+/XMULTI Z / XMULTIWAY XZE/XZY2 / XMULTID/XDE2+/XWORKS Z/XDY3 285/70R19.5 XZE2+/XMULTIWAY XZE 295/80R22.5 XMWAYXZE/XZE2+/XMULTI Z /XDE2+/XMULTI D 315/80R22.5 XZE2+	A Michelin garante seus produtos por um prazo de cinco anos, contados da data de sua aquisição, contra quaisquer vícios de qualidade e/ou defeito que vierem a ser constatados e que impeçam ou limitem seu uso antes do término do referido prazo. Todos os termos de garantia se encontram no Manual do Proprietário disponibilizado no site - www.michelin.com.br	467 revendedores autorizados em todo território nacional
Pirelli Pneus Ltda. Av. Capuava, 603, Vl. Homero Thon Santo André - SP CEP: 09111-030 Tel.: 0800 728 7638 Fax: 0800 728 7638 www.pirelli.com.br	Francisco Madeira Toledo Tel.: (11) 4998-5232 francisco.toledo@pirelli.com	FH:01; FH85; TH:01; TH85; FR:01; FR85; TR:01; TR85; MC:01; MC95; MC45	FH:01; FH85; TH:01; TH85; FR:01; FR85; TR:01; TR85; MC45; FG:01; FG85; TG:01; TG85; TQ:01; TQ99; CT75; CT65 SUPER; CT52; LD84; LD45; RT59; AS22; LU78; MT06M; TR20; MT85	5 anos a partir da nota fiscal de compra ou data de fabricação (dot).	AC 2, AL 7, AM 7, BA 26, CE 5, DF 19, ES 17, GO 33, MA 12, MG 69, MS 12, MT 16, PA 19, PB 8, PE 11, PI 12, PR 41, RJ 44, RN 9, RO 5, RR 3, RS 33, SC 28, SE 12, SP 153, TO 10
Titan Pneus do Brasil Ltda. Rua dos Prazeres, 106, Belenzinho São Paulo - SP CEP: 03021-085 Tel.: 0800-723-2476 www.titanlat.com sac@titanlat.com	Sac Tel.: 0800-723-2476 sac@titanlat.com	Pneus PLG8; Conquistador; Superconquistador	Pneus PLG8; Conquistador; Superconquistador	5 anos de garantia contra os defeitos decorrentes do processo de produção e mão de obra	Média de 20 pontos de vendas por estado

GUIA DE EMPRESAS REFORMADORAS DE PNEUS

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	SERVIÇOS	ATIVIDADE	ESTADOS DE ATUAÇÃO
Marangoni Tread Latino América Ind. e Com. de Artefatos de Borracha Ltda. Rod. LMG 800, km 01, s/n, Distrito Industrial Genesco Aparecido de Oliveira, Lagoa Santa-MG CEP: 33400-000 Tel.: (31) 3689-9200 Fax: (31) 3689-9201 www.marangonidobrasil.com.br marketing.brasil@marangoni.com	Regiane Braga Tel.: (31) 3689-9225 Fax: (31) 3689-9201 r egiane.braga@marangoni.com	Caminhões e ônibus	Recapagem, recauchutagem	BA, CE, ES, GO, MG, MS, PE, PI, PR, RJ, RS, SC, SP, TO

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	SERVIÇOS	ATIVIDADE	ESTADOS DE ATUAÇÃO
Moreflex Borrachas Ltda. Rod. RS 240, Km 06, Portão-RS CEP: 93180-000 Tel.: (51) 3562-9500 www.moreflex.com moreflex@moreflex.com	Tel.: (51)3562-9500	Caminhões e ônibus	n.i.	AC, AL, AM, AP, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PB, PE, PI, PR, RJ, RN, RO, RR, RS, SC, SE, SP, TO
NSA Recauchutagem de Pneus Ltda. Rua Guanabara, 114, Jd. Represa, Santana de Parnaíba-SP CEP: 06529-220 Tel.: (11) 4156-3421/ 4705-9977 www.nsapneutec.com.br giulio@nsapneutec.com.br sidney@nsapneutec.com.br	Giulio Claro Tel.: (11) 4156-3421 giulio@nsapneutec.com.br	Caminhões e ônibus	Recapagem, recauchutagem, remoldagem	RJ, SP
Tipler Comércio de Produtos para Recapagem Ltda. Av. Parobé, nº 2323, Sl. 1, Scharlau, São Leopoldo-RS CEP: 93140-000 Tel.: (19) 3778-9670 www.tipler.com.br contato@tipler.com.br	Fabiano Fratta Tel.: (51) 9323 5778 fabiano.fratta@tipler.com.br	Caminhões e ônibus	Recapagem	AL, AM, BA, CE, DF, ES, GO, MG, MT, PB, PE, PI, PR, RJ, RO, RS, SC, SP
Vipal Borrachas S.A. Av. Severo Dullius, 1395, 8º andar, São João, Porto Alegre-RS CEP: 90200-310 Tel.: (51) 3205-3081 www.vipal.com.br eduardo.sacco@vipal.com.br	Eduardo Sacco Tel.: (51) 3205-3081 eduardo.sacco@vipal.com.br	Caminhões e ônibus	Recapagem, recauchutagem, remoldagem	AC, AL, AM, AP, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PB, PE, PI, PR, RJ, RN, RO, RR, RS, SC, SE, SP, TO
NSA Recauchutagem de Pneus Ltda. Av. Fagundes Filho, 481 - Sala 1 Vila Monte Alegre, São Paulo - SP CEP: 04304-010 Tel.: (11) 4156-3421 www.nsapneutec.com.br giulio@nsapneutec.com.br	Giulio Claro Tel.: (11) 4156-3421 giulio@nsapneutec.com.br	Caminhões e ônibus	Recapagem, recauchutagem, remoldagem	RJ, SP
Tipler Comércio de Produtos para Recapagem Ltda. Av. Antônio Artioli, 570 - Edifício Flims B2, Sala 104 - Centro Empresarial Swiss Park, Campinas - SP Tel.: (19) 3778-9670 www.tipler.com.br contato@tipler.com.br	Rócio Padilha Tel.: (51) 9288-0372 rocio.padilha@tipler.com.br	Caminhões e ônibus	Recapagem	AL, AM, BA, CE, ES, GO, MG, MS, MT, PB, PE, PI, PR, RJ, RS, SC, SP

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	TOTAL DE VEÍCULOS	COMPOSIÇÃO	CONCESSIONÁRIOS	SERVIÇOS
Arval Brasil Ltda. Rua Joaquim Floriano, 960, 9º andar Itaim Bibi, São Paulo-SP CEP: 04534-004 Tel.: (11) 2246-8080 Fax: (11) 2246-8070 www.arvalbrasil.com.br comunicacao_marketing@br.arval.com	Tel.: 0800 70 27825	14.000	n.i.	n.i.	Full Service Lease, Relatório/ Informações de Gestão, Atendimento Dedicado, Plano de Manutenção, Gerenciamento de Pneus, Multas e Sinistros, Veículo Reserva, Logística de Devolução, Treinamento Direção Defensiva, Logística de Entrega, Cartão Combustível, Assistência 24 hs, Telemetria

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	TOTAL DE VEÍCULOS	COMPOSIÇÃO	CONCESSIONÁRIOS	SERVIÇOS
Hertz - Car Rental Systems do Brasil Locação de Veículos Ltda. Av. Santa Catarina, 1415, Vila Mascote, São Paulo-SP CEP: 04378-300 Tel.: (11) 2246-4200 www.hertz.com.br akubaide@hertz.com	Ana Paula e Silva Tel.: (11) 2246-4340 aesilva@hertz.com	n.i.	Automóveis: 3.987	BA: 136, DF: 79, GO: 57, MA: 8, PA: 68, RJ: 528, SP: 3100, TO: 11	Proteção ao veículo e terceiros, carro reserva no mesmo grupo do veículo titular para as ocorrências de sinistros e manutenção, controle de quilometragem individual ou por sistema de pool de km, central própria para atendimento ao usuário, controle e gestão de multas, processo de compra e venda dos veículos, desconto para compra do veículo para o usuário ao final do contrato e relatórios gerenciais para medição de performance
JSL S.A. Av. Saraiva, 400, Brás Cubas, Mogi das Cruzes-SP - CEP: 08745-140 Tel.: (11) 2377-7000 www.jsl.com.br comunicacao@jsl.com.br	Diorwilton Heusser Tel.: (11) 2377-7000	n.i.	Automóveis: 30.814 Ônibus: 1.799 Caminhões: 3.970 Comerciais leves: n/a	BA: 87, ES: 163, GO: 2457, MT: 1259, MS: 21, MG: 22014, PA: 1511, PR: 56, PE: 488, RJ: 1333, RS: 1127, SP: 6061, TO: 6	Conforme solicitação do cliente, como, por exemplo, carro executivo, com motorista, adaptado, etc.
Localiza Fleet S.A. Av. Bernardo Monteiro, 1563 - 2º andar, Funcionários, Belo Horizonte-MG - CEP: 30150-902 Tel.: 0800-979-3003 Fax: (31) 3247-7267 www.localiza.com/frotas gestaodefrotas@localiza.com	Tel.: 0800-979-3003 Fax: (31) 3247-7267 gestaodefrotas@localiza.com	31.814	n.i.	n.i.	Assessoria na escolha dos carros; compra e distribuição da frota; licenciamento do carro, administração de documentos e multas de trânsito; administração da manutenção; administração dos pneus; administração de acidentes; carros provisórios; carros substitutos; renovação da frota; desmobilização dos carros; venda dos carros; localiza gestão de frotas 24h.
Locamérica - Companhia de Locação das Américas Av. Raja Gabaglia, 1781, 12º andar, Luxemburgo, Belo Horizonte-MG - CEP: 30380-457 Tel.: (31) 3319-1000 www.locamerica.com.br frotas@locamerica.com.br	Lúcio Junior Tel.: (11) 3927-8413 luciojunior@locamerica.com.br	29.904	n.i.	n.i.	Logística de entrega, Central de relacionamento (SAC e Assistência Técnica), Portal do cliente (informações da frota, solicitação de serviços e acompanhamento da entrega dos veículos). Gestão da manutenção. Veículo reserva com diárias ilimitadas, Gestão da documentação, Gestão de multas, Proteção parcial do veículo, Portal de monitoramento. Curso de direção defensiva, Venda direta do veículo ao usuário. Alguns serviços são oferecidos mediante contratação
Movida Locação de Veículos Ltda. Av. Presidente Juscelino Kubitschek, 1327, 22º andar, Itaim Bibi, São Paulo-SP CEP: 04543-011 Tel.: (11) 3154-4020 www.movida.com.br marketing@movida.com.br	Leonardo Tusso Tel.: (11) 4873-9658 leonardorusso@movida.com.br	n.i.	Automóveis: 13.622	AL: 184, AM: 222, BA: 694, CE: 644, DF: 399, ES: 255, GO: 301, MT: 282, MS: 324, MG: 709, PA: 371, PR: 729, PB: 201, PE: 766, PI: 171, RJ: 1628, RN: 213, RS: 915, RO: 109, SC: 643, SP: 3557, SE: 184, TO: 121	n.i.
Ouro Verde Locação e Serv. S.A. Rua João Bettega, 5700, CIC, Curitiba-PR CEP: 81.350-000 Tel.: (41) 3239-7000 Fax: (41) 3239-7001 www.ouroverde.net.br planejamento@ouroverde.net.br	Central de atendimento ao cliente Tel.: 0800-6006876	n.i.	Automóveis: 18.700 Caminhões: 214 comerciais leves: 3.160	AC: 23, AL: 71, AP: 19, AM: 96, BA: 684, CE: 275, DF: 337, ES: 197, GO: 386, MA: 256, MT: 424, MS: 246, MG: 1131, PA: 287, PR: 1740, PB: 75, PE: 368, PI: 147, RJ: 5529, RN: 98, RS: 1518, RO: 118, RR: 15, SC: 828, SP: 6979, SE: 58, TO: 169	Gestão de frota, telemetria, rastreamento, cartão combustível

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	TOTAL DE VEÍCULOS	COMPOSIÇÃO	CONCESSIONÁRIOS	SERVIÇOS
Unidas S.A. Rua Cincinato Braga, 388, 1º andar, Bela Vista, São Paulo-SP CEP: 01333-010 Tel.: (11) 3155-5700 www.unidas.com.br	Fernando Ribaldo Ribeiro Tel.: (11) 3155-5782 Fax: (11) 3155-4813 fernando.ribaldo@unidas.com.br	n.i.	Automóveis: 19.600 Comerciais leves: 610	AC: 22, AL: 48, AP: 6, AM: 110, BA: 599, CE: 230, DF: 173, ES: 234, GO: 241, MA: 335, MT: 262, MS: 76, MG: 1468, PA: 458, PR: 850, PB: 60, PE: 370, PI: 35, RJ: 3402, RN: 57, RS: 805, RO: 87, RR: 2, SC: 334, SP: 9312, SE: 71, TO: 15	Mobilização de veículo, gerenciamento de documentação, assistência 24h (*), plano unidas de manutenção conforme necessidade de utilização, carro reserva (*), gerenciamento de sinistro(*), desmobilização de veículo, gestão de multa, orientação jurídica, relatórios gerenciais, pneu reserva (*), escolha de placa (*), leva e traz (*), motorista (*), venda de veículo ao usuário (*), plataforma executiva com gestor operacional dedicado(*). (*) em caso de contratação

GUIA DE DISTRIBUIDORES DE PEÇAS E COMPONENTES

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	FINALIDADE DO PRODUTO	CATEGORIA	PEÇAS REPOSIÇÃO MARCAS	PRODUTO ESPECIALIZADO
Carvalho Peças Ltda. Av. Presidente Antônio Carlos, 3590 Cachoeirinha, Belo Horizonte-MG CEP: 31210-810 Tel.: (31) 2125-0222 Fax: (31) 2125-0222 www.carvalhopecas.com.br sac@carvalhopecas.com.br	Cira Lucia Aguiar (diretora), Ricardo de Aguiar (diretor), Orlando Mafra Junior (gerente comercial), Juliene Lizandra (gerente financeiro)	Para ônibus e caminhões	Bancos, assentos e encosto, buzinas e sirenes eletrônicas, chapas, faróis, vidros	Irizar, Neobus, Caio, Marcopolo	Toda a linha de peças para reposição de carrocerias de ônibus urbano e rodoviário
Distribuidora Automotiva S.A. Sama Autopeças Rua Ernesto Castro, 103, Mooca, São Paulo-SP CEP 03042-900 Tel. 11 3155-7000 Fax 1131557002 www.distribuidora.com.br	Rodrigo Carneiro (diretor comercial), Raimundo Andrade (diretor de vendas)	Para ônibus e caminhões	Embreagens (equipamentos e reforma), freios e componentes, motores (componentes e equipamentos, regulagem e recondição, suspensões e componentes, transmissões e componentes)	Agrale, Citroën, Fiat, Ford, GM, Hyundai, International, Iveco, Jac Motors, Kia, MAN, Mahindra, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Renault, Scania, Toyota, Volvo, VW	A Sama é distribuidora generalista para leves e pesados. A Laguna é distribuidora de componentes para motores. Matrix é distribuidora de acessórios automotivos
DPK - Coml. Automotiva Ltda. Rua Edmundo Navarro de Andrade, 1700, Parque Industrial, Campinas-SP CEP: 13031-610 Tel.: (19) 3728-8128 www.dpk.com.br equipe.web@dpk.com.br	Roberto Szachowicz (presidente), Pedro Paulo Vila (diretor financeiro), Armando Diniz (diretor negócios), Gilmar Meneghini (diretor operações)	Para ônibus e caminhões	Embreagens (equipamentos e reforma), filtros e componentes, freios e componentes, juntas e retentores, válvulas	Agrale, Ford, GM, Iveco, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, VW	Freio e lona
Drugovich Auto Peças Ltda. Av. Colombo, 900, Zona 36, Maringá-PR CEP: 87045-000 Tel.: (44) 2101-80-00 Fax: (44) 2101-80-00 www.drugovich.com.br drugovich@drugovich.com.br	Claudio Drugovich (diretor-geral), Osvaldo Drugovich Junior (diretor de compras), Matheus Drugovich (diretor administrativo), Rubens Tranjan (diretor de vendas), Maristela Drugovich (diretora financeira)	Para ônibus e caminhões	Abraçadeiras, amortecedores, apara-barros, bancos, assentos e encosto, bombas hidráulicas	DAF, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, VW	n.i.
Pacaembu Autopeças Ltda. Rua Hélio de Barros, 154, Barra Funda, São Paulo-SP CEP: 01141-050 Tel.: (11) 3618-5800 Fax: (11) 3618-5865 www.pacaembuautopecas.com.br cap@pacaembuautopecas.com.br	Luiz Cassorla (presidente), Ana Paula Cassorla (diretora), Sandra C. Cassorla de Camargo (diretora), Eduardo F. Sá de Camargo (diretor), Luis Alexandre Cassorla (diretor)	Para ônibus e caminhões	Abraçadeiras, adesivos e selantes, amortecedores, bombas hidráulicas, borachas e artefatos	Agrale, DAF, Ford, GM, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, VW.	Venda de reposição para veículos pesados

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	FINALIDADE DO PRODUTO	CATEGORIA	PEÇAS REPOSIÇÃO MARCAS	PRODUTO ESPECIALIZADO
Sobus Com. de Auto Peças Ltda. Al. 2º Sgto. Nevio Barracho dos Santos, 480, Parque Novo Mundo, São Paulo-SP CEP: 02180-090 Tel.: (11) 2955-0008 Fax: (11) 2955-0025 www.sobus.com.br sobus@sobus.com.br	Maria da Conceição S. Paiva Araujo (presidente), Ismael Filho (diretor), Cattia Rocha (gerente-geral), Joaquim Carlos (gerente comercial divisão de vidros), Marcelo Rodrigues (gerente comercial divisão peças)	Só para ônibus	Borrachas e artefatos, chapas, cintos de segurança, faróis, para-brisas (componentes e mecanismos)	Comil, Caio, Mascarello, Marcopolo	Revende tudo em peças e vidros para carrocerias de ônibus

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	SERVIÇOS / PROGRAMA	POSTOS POR ESTADO
Ipiranga Produtos de Petróleo S.A. Rua Francisco Eugênio, 329, São Cristóvão, Rio de Janeiro-RJ CEP: 20941-900 Tel.: (21) 2574-5858 Fax: (21) 2574-5858 www.ipiranga.com.br	Tel.: (21) 2574-5858	Arla 32, Óleos lubrificantes (IPIRANGA BRUTUS EXTREMA PERFORMANCE, IPIRANGA BRUTUS NOVA GERAÇÃO EURO V, IPIRANGA BRUTUS ALTA PERFORMANCE, IPIRANGA BRUTUS PROTECTION T5, IPIRANGA BRUTUS PROTECTION), Aditivos (PROTETOR SUPER, FLUIDO SUPER PREMIUM DOT 4) e Diesel (DIESEL S-10, DIESEL ORIGINAL ADITIVADO, DIESEL ORIGINAL AUTOMOTIVO)	AC: 20, AL: 37, AP: 43, AM: 72, BA: 109, CE: 92, DF: 74, ES: 134, GO: 171, MA: 80, MT: 59, MS: 44, MG: 622, PA: 173, PR: 632, PB: 57, PE: 137, PI: 42, RJ: 383, RN: 45, RS: 1053, RO: 87, RR: 7, SC: 577, SP: 1664, SE: 5, TO: 41
Motul - Tech Lubrificantes Comercial Ltda. Rua Manoel Francisco Mendes, 229, Jd. do Trevo, Campinas-SP CEP: 13030-110 Tel.: (19) 3252-4715 Fax: (19) 2511-6345 www.motul.com.br/pt breduardo@techlubmotul.com.br	Eduardo Lelis Tel.: (19) 98217-7603 eduardo@techlubmotul.com.br	Lubrificantes, aditivos, graxas e fluidos hidráulicos	n.i.
Petrobras Distribuidora S.A. Rua Correia Vasques, 250, 9º andar, Cidade Nova, Rio de Janeiro-RJ CEP: 20.211-140 Tel.: (21) 2354-485 www.br.com.br geicom@br.com.br	Tel.: (21) 2354-4856	Diesel Arla 32 Lubrificantes	AC: 51, AL: 165, AP: 31, AM: 72, BA: 427, CE: 296, DF: 158, ES: 136, GO: 287, MA: 129, MT: 185, MS: 231, MG: 1004, PA: 154, PR: 387, PB: 96, PE: 286, PI: 111, RJ: 453, RN: 152, RS: 684, RO: 95, RR: 29, SC: 286, SP: 1802, SE: 101, TO: 55
Petronas Lubrificantes Brasil S.A. Av. Trajano de Araújo Viana, 2500, Cinco, Contagem-MG CEP: 32010-090 Tel.: (31) 3506-9100 www.pli-petronas.com.br flavia.macedo@pli-petronas.com	Alessandre da Silva Cardoso Tel.: (31) 3506-9213 alessandre.cardoso@pli-petronas.com	Urania Maximo, Urania Optimo, Urania K, Urania Supremo CJ-4, Urania Supremo CI - 4, Urania Turbo LD, Urania CG - 4, Urania CF 15W-40, Urania CF, Selenia WR Pure Energy, VS Max Diesel	n.i.
Raízen Combustíveis S.A. Av. das Américas, 4200, Bl. 5, 2º andar Barra da Tijuca, Rio de Janeiro-RJ CEP: 22640-102 Tel.: 800728-1616 www.raizen.com.br fale@raizen.com	Departamento de Relações com Clientes Tel.: 800728-1616 fale@raizen.com	Shell Evolux Diesel (alto e baixo teor de enxofre), Shell Evolux Arla 32, Diesel Comum (alto e baixo teor de enxofre)	AC: 9, AL: 35, AM: 36, BA: 205, CE: 127, DF: 49, ES: 113, GO: 73, MA: 81, MT: 57, MS: 22, MG: 376, PA: 134, PR: 298, PB: 22, PE: 129, PI: 49, RJ: 348, RN: 27, RS: 403, RO: 43, RR: 1, SC: 285, SP: 1256, SE: 25, TO: 26

SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO

Referência no desenvolvimento de soluções tecnológicas em Rastreamento, a Pósitron oferece ferramentas completas para a gestão do transporte e da carga, logística e telemetria, proporcionando maior eficiência operacional, o que significa melhoria de rentabilidade, seja no consumo de combustível, gestão da mão de obra ou na troca de pneus.



Nov/2014 | Imagens meramente ilustrativas

Soluções para a Carga



A Gestão de Carga Pósitron utiliza inteligência embarcada, sensores, atuadores e um sistema completo para o gerenciamento da carga transportada, evitando prejuízos decorrentes de roubo ou furto.

Soluções Móveis (Isca)



Localize a carga de forma rápida e simples. Com o Isca Descartável e Isca Retornável Pósitron seu índice de recuperação da carga vai ser crescente.

Soluções em Telemetria



Acompanhe o desempenho do motorista e condução do veículo. A Telemetria Pósitron melhora sua eficiência operacional e ajuda na prevenção de acidentes.

Soluções para Frotas



Gestão de Frotas com eficiência logística e rentabilidade: defina as rotas das entregas e coletas com mais facilidade. Compare as entregas e coletas planejadas e realizadas.

ADQUIRA AS SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO DA MARCA LÍDER EM SEGURANÇA AUTOMOTIVA.



A forte atuação da Pósitron no segmento de transporte de carga e a presença nacional refletiram no aumento de vendas da empresa em 79% no 1º semestre de 2014, se comparado ao mesmo período de 2013.

Obson Cardoso - Diretor da Unidade de Rastreamento



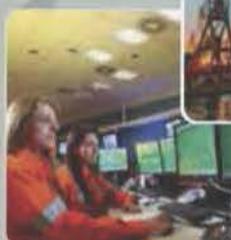
4020-3340 (PARA CAPITAIS E REGIÕES METROPOLITANAS)
0800 770 3778 (PARA DEMAIS LOCALIDADES)



Entre em contato e solicite um orçamento personalizado

www.positron.com.br

Parceria é assim mesmo:
sempre tem uma solução perfeita
para o seu negócio.



Seja qual for o desafio da sua empresa,
conte com os combustíveis, lubrificantes
e serviços de qualidade Petrobras.

Buscar soluções para a sua empresa faz parte não apenas da estratégia, mas também da história da Petrobras Distribuidora. Por isso, sempre trabalhamos para oferecer um portfólio completo de produtos e serviços com alto padrão de qualidade que atendem às mais diferentes necessidades e segmentos de mercado. Além de presença nacional e atendimento diferenciado. Tudo, é claro, com assistência técnica especializada e sempre pronta para qualquer emergência. Porque é desse jeito, na parceria, que conquistamos a confiança de todo o Brasil.

www.br.com.br • SAC 0800 728 9001 [facebook.com/petrobras](https://www.facebook.com/petrobras)

BR PETROBRAS

o desafio é a nossa energia